

**BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO
TRƯỜNG ĐẠI HỌC KINH TẾ TP. HỒ CHÍ MINH**



NGUYỄN THỊ NGỌC TÚ

**NGHIÊN CỨU CÁC NHÂN TỐ ẢNH HƯỞNG ĐẾN LỢI
NHUẬN TẠI CÁC NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI VIỆT NAM**

LUẬN VĂN THẠC SĨ KINH TẾ

Tp. Hồ Chí Minh – Năm 2013

**BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO
TRƯỜNG ĐẠI HỌC KINH TẾ TP. HỒ CHÍ MINH**



NGUYỄN THỊ NGỌC TÚ

**NGHIÊN CỨU CÁC NHÂN TỐ ẢNH HƯỞNG ĐẾN LỢI
NHUẬN TẠI CÁC NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI VIỆT NAM**

Chuyên ngành : TÀI CHÍNH – NGÂN HÀNG

Mã số : **60340201**

LUẬN VĂN THẠC SĨ KINH TẾ

Người hướng dẫn khoa học: **PGS.TS TRÂM THỊ XUÂN HƯƠNG**

Tp. Hồ Chí Minh – Năm 2013

LỜI CAM ĐOAN

- Tôi xin cam đoan luận văn thạc sĩ ” **Nghiên cứu các nhân tố ảnh hưởng đến lợi nhuận tại các ngân hàng thương mại Việt Nam**” là kết quả của quá trình học tập và nghiên cứu của cá nhân tôi.
- Các số liệu nêu trong luận văn được thu thập từ thực tế có nguồn gốc rõ ràng.
- Các giải pháp nêu trong luận văn được rút ra từ cơ sở lý luận và thực tiễn.

TP.HCM, tháng 10 năm 2013

Tác giả

Nguyễn Thị Ngọc Tú

MỤC LỤC

| | |
|--|-----------|
| Trang phụ bìa | |
| Lời cam đoan | |
| Mục lục | |
| Danh mục các chữ viết tắt | |
| Danh mục các bảng biểu, biểu đồ | |
| Lời mở đầu | |
| CHƯƠNG 1: KHUNG LÝ THUYẾT VỀ CÁC NHÂN TỐ ẢNH HƯỞNG ĐẾN LỢI NHUẬN NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI..... | 1 |
| 1.1. Giới thiệu ngân hàng thương mại..... | 1 |
| 1.2. Các nghiệp vụ của ngân hàng thương mại | 1 |
| 1.2.1. Các nghiệp vụ nội bảng | 1 |
| <i>1.2.1.1. Nghiệp vụ tạo lập nguồn vốn.....</i> | <i>1</i> |
| <i>1.2.1.2. Nghiệp vụ sử dụng vốn</i> | <i>2</i> |
| <i>1.2.1.4. Nghiệp vụ trung gian</i> | <i>4</i> |
| 1.2.2. Nghiệp vụ ngoại bảng | 6 |
| 1.3. Lợi nhuận ngân hàng thương mại | 6 |
| 1.3.1. Khái niệm lợi nhuận ngân hàng thương mại | 6 |
| 1.3.2. Cách xác định lợi nhuận | 7 |
| 1.3.3. Các chỉ tiêu đánh giá hoạt động kinh doanh của NHTM..... | 8 |
| <i>1.3.3.1. Tỷ suất lợi nhuận sau thuế trên thu nhập</i> | <i>8</i> |
| <i>1.3.3.2. Tỷ suất sinh lời trên tổng tài sản (ROA).....</i> | <i>8</i> |
| <i>1.3.3.3. Tỷ suất sinh lời trên vốn chủ sở hữu (ROE).....</i> | <i>9</i> |
| <i>1.3.3.4. Tỷ lệ thu nhập lãi cận biên (NIM)</i> | <i>9</i> |
| <i>1.3.3.5. Tỷ lệ thu nhập ngoài lãi cận biên (NM)</i> | <i>9</i> |
| 1.3.4. Vai trò của lợi nhuận..... | 9 |
| 1.4. Các nhân tố tác động đến lợi nhuận của ngân hàng thương mại..... | 10 |
| 1.4.1 Nhân tố bên ngoài..... | 11 |
| 1.4.2 Nhân tố bên trong | 14 |

| | |
|---|-----------|
| 1.4.2.1 Kích thước của ngân hàng..... | 14 |
| 1.4.2.2 Chất lượng quản trị..... | 14 |
| 1.4.3 Chất lượng tài sản | 18 |
| 1.4.4 Thanh khoản | 18 |
| 1.4.5 Sự đa dạng hóa hoạt động kinh doanh | 18 |
| KẾT LUẬN CHƯƠNG 1..... | 19 |
| CHƯƠNG 2: THỰC TRẠNG LỢI NHUẬN CỦA HỆ THỐNG NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI VIỆT NAM | 20 |
| 2.1. Quá trình phát triển của hệ thống ngân hàng thương mại Việt Nam..... | 20 |
| 2.2. Điểm qua tình hình hoạt động của ngân hàng trong các sản phẩm dịch vụ chủ lực | 23 |
| 2.2.1. Huy động vốn | 23 |
| 2.2.2. Tín dụng | 26 |
| 2.2.3. Hoạt động dịch vụ..... | 28 |
| 2.3. Tỷ lệ an toàn vốn tối thiểu (CAR)..... | 30 |
| 2.4. Thực trạng lợi nhuận của hệ thống ngân hàng thương mại Việt Nam thông qua chỉ số ROA..... | 32 |
| KẾT LUẬN CHƯƠNG 2..... | 38 |
| CHƯƠNG 3: MÔ HÌNH NGHIÊN CỨU CÁC NHÂN TỐ ẢNH HƯỞNG ĐẾN LỢI NHUẬN TẠI CÁC NHTM VIỆT NAM | 39 |
| 3.1. Mô hình lý thuyết | 39 |
| 3.2. Thiết kế nghiên cứu..... | 40 |
| 3.2.1. Quy trình nghiên cứu | 40 |
| 3.2.1. Mô hình đề nghị xem xét..... | 45 |
| 3.2. Mẫu và cỡ mẫu | 46 |
| 3.3. Phương pháp xử lý phân tích số liệu | 46 |
| 3.3.1. Thống kê mô tả về mẫu khảo sát..... | 50 |
| 3.3.1.1. Thống kê mẫu | 50 |
| 3.3.1.2. Các chỉ tiêu mô tả của mẫu..... | 51 |
| 3.3.2. Nhóm ngân hàng thương mại Nhà Nước | 53 |

| | |
|--|-----------|
| 3.3.2.1. Phân tích tương quan | 53 |
| 3.3.2.2. Phân tích hồi quy..... | 54 |
| 3.3.2.3. Kiểm định sự phù hợp của mô hình..... | 55 |
| 3.3.2.4. Kiểm định hệ số hồi qui đơn lẻ..... | 56 |
| 3.3.2.5. Kiểm định đa cộng tuyến | 57 |
| 3.3.2.6. Kiểm định tự tương quan..... | 57 |
| 3.3.2.7. Kiểm định phân phối chuẩn..... | 57 |
| 3.3.2.8. Ước lượng hệ số xác định và Đánh giá sự phù hợp của mô hình | 59 |
| 3.3.2.9. Ước lượng hệ số hồi qui trong mô hình | 60 |
| 3.3.3. Nhóm ngân hàng thương mại cổ phần | 61 |
| 3.3.3.1. Phân tích tương quan | 61 |
| 3.3.3.2. Kiểm định sự phù hợp của mô hình..... | 63 |
| 3.3.3.3. Kiểm định hệ số hồi qui đơn..... | 63 |
| 3.3.3.4. Kiểm định đa cộng tuyến | 64 |
| 3.3.3.5. Kiểm định tự tương quan..... | 65 |
| 3.3.3.6. Kiểm định phân phối chuẩn..... | 65 |
| 3.3.4. Kiểm định paired simple t-test cho sự khác biệt của 2 mô hình | 69 |
| 3.3.5. Nhận xét chung cho hai mô hình hồi qui..... | 69 |
| KẾT LUẬN CHƯƠNG 3..... | 72 |
| CHƯƠNG 4: GIẢI PHÁP GÓP PHẦN NÂNG CAO LỢI NHUẬN TẠI CÁC NHTM VIỆT NAM..... | 73 |
| 4.1. Nhóm ngân hàng thương mại Nhà nước | 73 |
| 4.1.1. Kết luận từ mô hình hồi qui..... | 73 |
| 4.1.2. Các giải pháp góp phần gia tăng lợi nhuận đối với nhóm NHTM Nhà Nước..... | 73 |
| 4.1.2.1. Vấn đề quản trị thanh khoản | 73 |
| 4.1.2.2. Liên quan đến tỷ lệ cho vay trên huy động..... | 76 |
| 4.1.2.3. Nâng tỷ lệ cho vay trung dài hạn/Tổng cho vay và cho vay bằng ngoại tệ/Tổng cho vay | 79 |
| 4.1.2.4. Đẩy mạnh hoạt động huy động vốn..... | 81 |

| | |
|--|-----------|
| 4.2. Nhóm ngân hàng thương mại cổ phần | 82 |
| 4.2.1. Kết luận từ mô hình hồi qui | 82 |
| 4.2.2. Các giải pháp góp phần gia tăng lợi nhuận đối với nhóm NHTMCP . | 83 |
| <i>4.2.2.1. Đa dạng hóa nguồn thu nhập thông qua phát triển dịch vụ đặc biệt là dịch vụ ngân hàng bán lẻ</i> | 83 |
| <i>4.2.2.2. Tăng cường hoạt động quản trị tài sản nợ ngoại tệ</i> | 84 |
| 4.3. Nhóm giải pháp khác | 85 |
| 4.3.1. Từ phía Nhà Nước | 85 |
| 4.3.2. Về phía khách hàng | 88 |
| KẾT LUẬN CHƯƠNG 4 | 90 |
| PHẦN KẾT LUẬN | 91 |
| TÀI LIỆU THAM KHẢO | 92 |

DANH MỤC CÁC KÝ HIỆU, TỪ VIẾT TẮT

| | |
|--------|--------------------------------------|
| BDS | Bất động sản |
| BHTG | Bảo hiểm tiền gửi |
| CAR | Tỷ lệ an toàn vốn tối thiểu |
| CNTT | Công nghệ thông tin |
| CSTT | Chính sách tiền tệ |
| DTBB | Dữ trữ bắt buộc. |
| NH | Ngân hàng |
| NHNN | Ngân hàng Nhà nước |
| NHTM | Ngân hàng thương mại |
| NHTMCP | Ngân hàng thương mại cổ phần |
| NHTMNH | Ngân hàng thương mại nhà nước |
| NIM | Tỷ lệ thu nhập lãi cận biên |
| NM | Tỷ lệ thu nhập ngoài lãi cận biên |
| ROA | Tỷ suất sinh lời trên tổng tài sản |
| ROE | Tỷ suất sinh lời trên vốn chủ sở hữu |
| TCTD | Tổ chức tín dụng |
| TMCP | Thương mại cổ phần |
| TNDN | Thu nhập doanh nghiệp |
| WTO | Tổ chức thương mại quốc tế |

DANH MỤC CÁC BẢNG, BIỂU ĐỒ

Bảng:

- Bảng 2.1: Số lượng các ngân hàng Việt Nam giai đoạn 2005-2011
- Bảng 2.2: Thị phần huy động vốn của hệ thống ngân hàng Việt Nam từ 2005 đến 2010
- Bảng 2.3: Thị phần cho vay giai đoạn 2005-2011 (%)
- Bảng 2.4: Tỷ lệ thu nhập thuần ngoài lãi của một số quốc gia năm 2012
- Bảng 2.5: Tỷ lệ an toàn vốn (CAR) của một số ngân hàng (%).
- Bảng 3.1: Danh sách các biến độc lập
- Bảng 3.2: Mô hình đề nghị xem xét
- Bảng 3.3: Mô tả mẫu nhóm ngân hàng thương mại cổ phần Việt Nam
- Bảng 3.4: Mô tả mẫu nhóm ngân hàng thương mại Nhà Nước
- Bảng 3.5: Kết quả hệ số tương quan và mức ý nghĩa kiểm định hệ số tương quan nhóm ngân hàng thương mại Nhà Nước
- Bảng 3.6: Kiểm định sự phù hợp của mô hình
- Bảng 3.7: Kiểm định hệ số hồi qui đơn lẻ
- Bảng 3.8: Kiểm định đa cộng tuyến
- Bảng 3.9: Kiểm định Kolmogorov-Smirnov
- Bảng 3.10: Tóm tắt kết quả hồi qui
- Bảng 3.11: Ước lượng kết quả hồi qui
- Bảng 3.12: Kết quả hệ số tương quan và mức ý nghĩa kiểm định hệ số tương quan nhóm ngân hàng thương mại cổ phần
- Bảng 3.13: Kiểm định sự phù hợp của mô hình ANOVA
- Bảng 3.14: Kiểm định hệ số hồi qui đơn lẻ
- Bảng 3.15: Kiểm định đa cộng tuyến
- Bảng 3.16: Kiểm định Kolmogorov-Smirnov
- Bảng 3.17: Ước lượng hệ số xác định và Đánh giá sự phù hợp của mô hình.
- Bảng 3.18: Ước lượng kết quả hồi qui

Bảng 3.19: Tương quan giữa ROA của hai nhóm ngân hàng.

Bảng 3.20: Kết quả kiểm định sự khác biệt ROA của hai nhóm ngân hàng

Biểu đồ:

Biểu đồ 2.1: Số lượng ngân hàng Việt Nam giai đoạn 2005-2011

Biểu đồ 2.2: Các ngân hàng có vốn điều lệ từ 5000 tỷ VNĐ vào cuối tháng
12/2011

Biểu đồ 2.3: Tăng trưởng huy động vốn giai đoạn 2005-2011

Biểu đồ 2.4: Tăng trưởng huy động vốn theo loại tiền năm 2011

Biểu đồ 2.5: Cơ cấu huy động vốn từ nền kinh tế

Biểu đồ 2.6: Tăng trưởng tín dụng từ 2000 đến năm 2011

Biểu đồ 2.7: Thu nhập thuần ngoài lãi một số ngân hàng 2011-2012

Biểu đồ 2.8: ROA của nhóm NHTM Nhà Nước từ năm 1999 đến năm 2012

Biểu đồ 2.9: ROA của nhóm NHTM cổ phần từ năm 1999 đến năm 2012

Biểu đồ 3.1: ROA của nhóm NHTM Nhà Nước từ năm 1999 đến năm 2012

Biểu đồ 3.2: ROA của nhóm NHTM cổ phần từ năm 1999 đến năm 2012

Biểu đồ 3.3: Biểu đồ tần số Histogram

Biểu đồ 3.4: Biểu đồ tần số P-P Plot

Biểu đồ 3.5: Biểu đồ tần số Histogram

Biểu đồ 3.6: Biểu đồ tần số P-P Plot

LỜI MỞ ĐẦU

1. Tính cấp thiết của đề tài

Năm 2012, thế giới đầy những khó khăn thử thách, điển hình là khủng hoảng nợ công Châu Âu, suy thoái kéo dài của nền kinh tế các quốc gia phát triển và mới nổi, bất ổn chính trị của nhiều khu vực... Về trong nước là những bất ổn kinh tế vĩ mô, nợ xấu gia tăng, hàng loạt các doanh nghiệp phá sản, bất động sản đóng băng. Tất cả những yếu tố trên gây ảnh hưởng nặng nề đến hoạt động của nền kinh tế nói chung và hệ thống Ngân hàng Việt Nam nói riêng.

Các ngân hàng thương mại đang đối mặt với những khó khăn trong huy động và cho vay, mất cân đối kỳ hạn vốn, nhiều yếu kém trong việc quản lý rủi ro và quản trị ngân hàng, dẫn đến thực trạng hệ thống Ngân hàng Việt Nam phải đương đầu với tỉ lệ nợ xấu cao nhất trong khu vực, chiếm 8.82% tổng dư nợ (Theo báo cáo của Ngân hàng Nhà nước Việt Nam - Tháng 9, 2012). Moody's đã công bố hạ bậc xếp hạng của 8 ngân hàng TMCP Việt Nam trong đó có những tên tuổi lớn như BIDV, Vietinbank, Sacombank, ACB... Thực tế trên cho thấy, hoạt động ngân hàng tiềm ẩn nhiều rủi ro, sự vỡ nợ một ngân hàng sẽ ảnh hưởng đến không chỉ hệ thống ngân hàng mà còn làm tê liệt toàn bộ nền kinh tế do tính chất nhạy cảm của hoạt động ngân hàng.

Trước tình hình trên, việc củng cố và gia tăng lợi nhuận là bài toán khó đặt ra với các ngân hàng hiện nay. Chính vì lý do trên, em đã chọn đề tài “**Nghiên cứu các nhân tố ảnh hưởng đến lợi nhuận tại các ngân hàng thương mại Việt Nam**” .

2. Mục tiêu nghiên cứu

Nghiên cứu các nhân tố ảnh hưởng đến lợi nhuận các ngân hàng thương mại để từ đó đưa ra các giải pháp góp phần củng cố và gia tăng lợi nhuận của các ngân hàng.

3. Phạm vi nghiên cứu

Luận văn nghiên cứu tình hình hoạt động của các ngân hàng trong giai đoạn từ năm 1999 đến 2011.

4. Phương pháp nghiên cứu

Đối với dữ liệu thứ cấp sử dụng phương pháp thống kê mô tả, thu thập tổng hợp dữ liệu, so sánh và sử dụng mô hình hồi quy trong việc phân tích số liệu.

Phương pháp diễn dịch và quy nạp khi trình bày nội dung.

Kết cấu của khóa luận: gồm 4 chương

Chương 1: Khung lý thuyết về các nhân tố ảnh hưởng đến lợi nhuận NHTM.

Chương 2: Thực trạng lợi nhuận của hệ thống NHTM Việt Nam.

Chương 3: Mô hình nghiên cứu các nhân tố ảnh hưởng đến lợi nhuận tại các ngân hàng thương mại Việt Nam.

Chương 4: Giải pháp góp phần nâng cao lợi nhuận tại các NHTM Việt Nam.

CHƯƠNG 1: KHUNG LÝ THUYẾT VỀ CÁC NHÂN TỐ ẢNH HƯỞNG ĐẾN LỢI NHUẬN NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI

1.1. Giới thiệu ngân hàng thương mại

Có rất nhiều khái niệm khác nhau về ngân hàng thương mại, theo Đạo luật Ngân hàng của Cộng hòa Pháp 1941: Ngân hàng thương mại là những xí nghiệp hay cơ sở mà nghề nghiệp thường xuyên là nhận tiền bạc của công chúng dưới hình thức ký thác, hoặc dưới các hình thức khác và sử dụng nguồn lực đó cho chính họ trong các nghiệp vụ về chiết khấu, tín dụng và tài chính.

Theo Peter S.Rose (2001), Ngân hàng thương mại là loại hình tổ chức tài chính cung cấp một danh mục các dịch vụ tài chính đa dạng nhất - đặc biệt là tín dụng, tiết kiệm, dịch vụ thanh toán và thực hiện nhiều chức năng tài chính nhất so với bất kỳ tổ chức kinh doanh nào trong nền kinh tế.

Theo khoản 3 Điều 4 Luật các Tổ chức tín dụng năm 2010, ngân hàng thương mại là loại hình ngân hàng được thực hiện tất cả các hoạt động ngân hàng và các hoạt động kinh doanh khác theo quy định của Luật này nhằm mục tiêu lợi nhuận.

Qua các khái niệm trên có thể thấy, ngân hàng thương mại là một định chế tài chính trung gian cực kỳ quan trọng trong nền kinh tế thị trường. Nhờ hệ thống định chế tài chính trung gian này mà các nguồn tiền nhàn rỗi nằm rải rác trong xã hội sẽ được huy động để đáp ứng nhu cầu vốn thiếu hụt của các tổ chức, cá nhân khác nhằm mục đích phát triển kinh tế - xã hội.

1.2. Các nghiệp vụ của ngân hàng thương mại

1.2.1. Các nghiệp vụ nội bảng

1.2.1.1. Nghiệp vụ tạo lập nguồn vốn

Là nghiệp vụ hình thành nên các nguồn vốn hoạt động của NHTM bao gồm:

Vốn điều lệ và các quỹ

Vốn điều lệ: Là nguồn vốn ban đầu khi ngân hàng mới bắt đầu đi vào hoạt động và được ghi vào bản điều lệ của ngân hàng. Vốn điều lệ phải đáp ứng mức tối thiểu theo quy định của pháp luật. Vốn điều lệ có thể được thay đổi theo xu hướng tăng lên nhờ được cấp bổ sung, hoặc phát hành cổ phiếu bổ sung hoặc được kết chuyển từ quỹ bổ sung vốn điều lệ theo quy định của pháp luật mỗi nước. Vốn điều lệ được sử dụng trước hết để xây dựng,

mua sắm tài sản cố định, các phương tiện làm việc và quản lý, tức là tạo ra cơ sở vật chất ban đầu cho hoạt động của ngân hàng. Ngoài ra, các ngân hàng thương mại còn được phép sử dụng vốn điều lệ để hùn vốn, liên doanh, cấp vốn cho các công ty trực thuộc và thực hiện các hoạt động kinh doanh khác.

Các quỹ của ngân hàng: được hình thành khi ngân hàng đã đi vào hoạt động, bao gồm các quỹ trích từ lãi ròng hàng năm của ngân hàng như: quỹ dự trữ bổ sung vốn điều lệ, quỹ đầu tư phát triển, quỹ khen thưởng,... Ngoài ra, còn có các quỹ được hình thành bằng cách trích và tính vào chi phí hoạt động của ngân hàng như: quỹ khấu hao cơ bản, quỹ sửa chữa tài sản,...

Vốn huy động

Đây là nguồn vốn chủ yếu sử dụng trong hoạt động kinh doanh của ngân hàng, nó chiếm tỷ trọng rất lớn trong nguồn vốn kinh doanh của ngân hàng thương mại. Nguồn vốn huy động bao gồm: tiền gửi không kỳ hạn; tiền gửi có kỳ hạn; tiền gửi tiết kiệm; nguồn vốn huy động qua phát hành các giấy tờ có giá như chứng chỉ tiền gửi, kỳ phiếu,...

Nguồn vốn đi vay

Trong trường hợp vốn tự có và vốn huy động không đáp ứng đủ nhu cầu kinh doanh, ngân hàng thương mại có thể vay vốn từ các chủ thể sau:

Vay của NHNN dưới hình thức được tái cấp vốn (như chiết khấu, tái chiết khấu các chứng từ có giá; cầm cố, tái cầm cố các thương phiếu; vay lại theo hồ sơ tín dụng), vay bù đắp thiếu hụt trong thanh toán bù trừ, vay qua đêm, thấu chi...

Vay của các NHTM khác qua thị trường liên ngân hàng.

Vay của các tổ chức tài chính, tín dụng quốc tế,...

Nguồn vốn khác

Vốn tiếp nhận từ ngân sách Nhà nước để thực hiện các chương trình, dự án theo kế hoạch tập trung của Nhà nước; vốn tiếp nhận từ các tổ chức tài chính quốc tế để cho vay uy thác; vốn chiếm dụng của khách hàng trong quá trình thanh toán không dùng tiền mặt...

1.2.1.2. Nghiệp vụ sử dụng vốn

Với nguồn vốn có được, ngân hàng sử dụng cho các hoạt động sau:

Thiết lập dự trữ

Các ngân hàng thương mại không sử dụng toàn bộ nguồn vốn cho hoạt động kinh doanh mà phải dành một phần nguồn vốn thích hợp cho dự trữ nhằm đáp ứng những yêu cầu sau:

Duy trì dự trữ bắt buộc theo quy định của NHNN.

Thực hiện các lệnh rút tiền và thanh toán chuyển khoản của khách hàng.

Chi trả các khoản tiền gửi đến hạn, chi trả lãi.

Đáp ứng nhu cầu vay vốn hợp lý trong ngày của khách hàng.

Thực hiện các khoản chi tiêu hàng ngày của ngân hàng.

Cấp tín dụng

Là nghiệp vụ kinh doanh truyền thống của NHTM. Các NHTM sử dụng phần lớn số tiền huy động được để cho vay đối với nền kinh tế. Đây là hoạt động kinh doanh tạo ra thu nhập chủ yếu để bù đắp các loại chi phí trong hoạt động ngân hàng.

Bao gồm các nghiệp vụ cho vay (ngắn, trung và dài hạn), chiết khấu thương phiếu và chứng từ có giá, cho thuê tài chính, bảo lãnh, bao thanh toán.

Thanh toán quốc tế

Hoạt động thanh toán quốc tế giúp ngân hàng đáp ứng tốt hơn nhu cầu đa dạng của khách hàng về các dịch vụ tài chính có liên quan tới thanh toán quốc tế. Trên cơ sở đó giúp ngân hàng tăng doanh thu, nâng cao uy tín của ngân hàng và tạo dựng niềm tin cho khách hàng. Điều đó không chỉ giúp ngân hàng mở rộng qui mô hoạt động mà còn là một ưu thế tạo nên sức cạnh tranh cho ngân hàng trong cơ chế thị trường. Hoạt động thanh toán quốc tế không chỉ là một nghiệp vụ đơn thuần mà còn là một hoạt động nhằm hỗ trợ và bổ sung cho các hoạt động kinh doanh khác của ngân hàng. Hoạt động thanh toán quốc tế được thực hiện tốt sẽ mở rộng hoạt động tín dụng xuất nhập khẩu, phát triển hoạt động kinh doanh ngoại tệ, bảo lãnh ngân hàng trong ngoại thương, tài trợ thương mại và các nghiệp vụ ngân hàng quốc tế khác...

Hoạt động thanh toán quốc tế làm tăng tính thanh khoản cho ngân hàng. Khi thực hiện các nghiệp vụ thanh toán quốc tế, ngân hàng có thể thu hút được nguồn vốn ngoại tệ tạm thời nhàn rỗi của các doanh nghiệp có quan hệ thanh toán quốc tế với ngân hàng dưới hình thức các khoản ký quỹ chờ thanh toán.

Thanh toán quốc tế còn tạo điều kiện hiện đại hoá công nghệ ngân hàng. Các ngân hàng sẽ áp dụng các công nghệ tiên tiến để hoạt động thanh toán quốc tế được thực hiện nhanh chóng, kịp thời và chính xác, nhằm phân tán rủi ro, góp phần mở rộng qui mô và mạng lưới ngân hàng.

Hoạt động thanh toán quốc tế giúp ngân hàng mở rộng quan hệ với các ngân hàng nước ngoài, nâng cao uy tín của mình trên trường quốc tế, trên cơ sở đó khai thác được

nguồn tài trợ của các ngân hàng nước ngoài và nguồn vốn trên thị trường tài chính quốc tế để đáp ứng nhu cầu về vốn của ngân hàng.

Đầu tư

Ngân hàng thương mại sử dụng các nguồn vốn ổn định để thực hiện các hình thức đầu tư nhằm kiếm lời và chia sẻ rủi ro với nghiệp vụ tín dụng. Các hình thức đầu tư gồm:

Góp vốn, liên doanh, mua cổ phần của các công ty, xí nghiệp và các tổ chức tín dụng khác.

Mua chứng khoán và các giấy tờ có giá trị để hưởng lợi tức và chênh lệch giá

Sử dụng vốn cho các mục đích khác như: mua sắm thiết bị, dụng cụ phục vụ cho hoạt động kinh doanh, xây dựng trụ sở ngân hàng, hệ thống kho bãi,...

1.2.1.4. Nghiệp vụ trung gian

Đây là các dịch vụ mà khi ngân hàng cung cấp cho khách hàng sẽ nhận được khoản hoa hồng và lệ phí:

Tổ chức thanh toán không dùng tiền mặt cho khách hàng

Thanh toán không dùng tiền mặt góp phần tăng thêm nguồn vốn cho ngân hàng để mở rộng hoạt động kinh doanh. Khi các doanh nghiệp mở tài khoản tại ngân hàng sẽ mang lại cho ngân hàng nguồn vốn tương đối lớn để cho vay, đầu tư phát triển kinh tế. Nguồn vốn tăng thúc đẩy nghiệp vụ tín dụng của ngân hàng phát triển. Như vậy, việc thanh toán qua ngân hàng sẽ giúp tăng khả năng tạo tiền cho ngân hàng, đảm bảo được nhu cầu thanh toán ngày càng tăng của nền kinh tế. Mặt khác, ngân hàng thu phí dịch vụ do thực hiện nghiệp vụ thanh toán cho khách hàng. Đây là nguồn thu ít rủi ro cho ngân hàng.

Thông qua thanh toán không dùng tiền mặt ngân hàng có thể biết được phần nào hoạt động thanh toán của khách hàng từ đó tổng hợp số liệu để biết được hoạt động thanh toán chung của nền kinh tế. Qua việc theo dõi tài khoản thanh toán của khách hàng, ngân hàng sẽ thu thập được những thông tin cần thiết về tình hình tài chính của khách hàng. Từ đó ngân hàng gián tiếp đánh giá tình hình kinh doanh, khả năng thanh toán ... của khách hàng, để thực hiện kiểm soát đồng tiền thông qua việc có các chính sách kịp thời, hợp lý đối với các quyết định về huy động vốn, cho vay các hoạt động khác của ngân hàng.

Dịch vụ ngân quỹ

Ngân hàng cung cấp các dịch vụ liên quan đến thu chi về tiền mặt như kiểm đếm tiền, phân loại tiền, bảo quản và vận chuyển tiền...

Dịch vụ ủy thác

Ngân hàng làm theo sự ủy thác của khách hàng để thu tiền hoa hồng.

Quản lý di sản: Loại ủy thác này được hình thành và áp dụng đối với tài sản của người đã mất theo di chúc của họ.

Quản lý tài sản theo hợp đồng đã ký kết: Ngân hàng quản lý tài sản theo một hợp đồng ủy quyền được ký kết với người ủy thác.

Ủy thác giám hộ: Ngân hàng quản lý toàn bộ tài sản cho một người không đủ khả năng về mặt pháp lý, những người chưa thành niên hay người bị bệnh tâm thần.

Dịch vụ đại diện: Tiếp nhận và quản lý tài sản như thu vốn gốc và lợi tức chứng khoán, đại lý về quản trị, đại diện tố tụng...

Ủy thác quản lý ngân quỹ: Ngân hàng sẽ đảm nhiệm việc thu, chi tiền mặt cho khách hàng thông qua hệ thống chi nhánh cũng như có thể cử nhân viên tới tận doanh nghiệp để thực hiện nghiệp vụ này. Mức phí thu từ dịch vụ này là không nhiều tuy nhiên đây là một trong các dịch vụ được ngân hàng cung cấp nhằm đảm bảo mức độ gắn kết của doanh nghiệp với ngân hàng.

Dịch vụ bảo hiểm (Bancassurance)

Bancassurance là một kênh trong chiến lược phân phối sản phẩm của các công ty bảo hiểm liên kết với các ngân hàng thương mại để cung cấp có hiệu quả các sản phẩm bảo hiểm cho khách hàng của mình. Các ngân hàng cung cấp các dịch vụ bảo hiểm và hưởng phí môi giới bảo hiểm. Các dịch vụ bảo hiểm mà ngân hàng có thể cung cấp cho khách hàng như Bảo hiểm tín dụng, bảo hiểm nhân thọ, bảo hiểm tài sản... Các dịch vụ này ngày càng gắn kết với các dịch vụ khác của ngân hàng.

Dịch vụ thông tin tư vấn

Ngân hàng chọn lọc và cung cấp cho khách hàng những thông tin như: giá cả hàng hóa, tỷ giá hối đoái, thị trường chứng khoán, tình hình tài chính của khách hàng chuẩn bị giao dịch với doanh nghiệp... Ngoài ra, hoạt động tư vấn của ngân hàng cho khách hàng còn có các dịch vụ: quản lý hiệu quả dòng tiền, xác định một cơ cấu vốn hiệu quả, tư vấn quản lý rủi ro trong kinh doanh.

Dịch vụ giữ hộ (cho thuê két sắt)

Dịch vụ giữ hộ là nghiệp vụ mà các ngân hàng giữ hộ tài sản quý, các tài liệu quan trọng cho khách hàng như vàng, đá quý, sổ tiết kiệm, giấy tờ nhà...

Dịch vụ địa ốc

Đối với các giao dịch mua bán nhà đất, ngân hàng có thể cung cấp các dịch vụ tư vấn thủ tục thanh toán an toàn và cung cấp dịch vụ thanh toán qua ngân hàng, bao gồm cả tư vấn tình trạng pháp lý của nhà đất, thực hiện thủ tục sang tên, công chứng, giao dịch để hưởng phí dịch vụ.

Kinh doanh vàng, bạc, đá quý, ngoại tệ

Các nghiệp vụ trên của ngân hàng không thể tác rời, độc lập nhau mà chúng có mối quan hệ tương hỗ với nhau trong quá trình kinh doanh của ngân hàng.

1.2.2. Nghiệp vụ ngoại bảng

Lâu nay việc quản lý tài sản Có và tài sản Nợ là mối quan tâm hàng đầu của các ngân hàng, nhưng trong những năm gần đây điều kiện môi trường cạnh tranh ngày càng mãnh liệt buộc các ngân hàng ráo riết tìm ra lợi nhuận bằng cách thực hiện các hoạt động ngoại bảng (Là những giao dịch không được ghi chép trên bảng Cân đối kế toán của ngân hàng). Những hoạt động ngoài bảng tổng kết tài sản như:

Các hợp đồng bảo lãnh tín dụng, trong đó ngân hàng cam kết đảm bảo hoàn trả khoản vay của khách hàng cho người thứ ba là người cho vay.

Các hợp đồng trao đổi lãi suất, trong đó ngân hàng cam kết trao đổi các khoản thanh toán lãi của các chứng khoán nợ với một bên khác.

Các hợp đồng tài chính tương lai và hợp đồng quyền chọn lãi suất, trong đó ngân hàng đồng ý giao hay nhận những chứng khoán từ một bên khác tại một mức giá được đảm bảo.

Hợp đồng cam kết cho vay, trong đó ngân hàng cam kết cho vay tối đa tới một số vốn nhất định trước khi hợp đồng kết hiệu lực.

Các hợp đồng tỷ giá hối đoái, trong đó ngân hàng đồng ý giao hay nhận một lượng ngoại tệ nhất định.

1.3. Lợi nhuận ngân hàng thương mại

1.3.1. Khái niệm lợi nhuận ngân hàng thương mại

Lợi nhuận của ngân hàng thương mại là khoản chênh lệch được xác định giữa tổng doanh thu phải trừ đi tổng các khoản chi phí phải trả hợp lý hợp lệ. Lợi nhuận thực hiện trong năm là kết quả kinh doanh của ngân hàng thương mại, bao gồm lợi nhuận hoạt động nghiệp vụ và lợi nhuận các hoạt động khác.

Một trong những mục tiêu quan trọng mà các NHTM hướng tới là tối đa hoá lợi nhuận. Lợi nhuận là một chỉ tiêu tổng hợp phản ánh kết quả kinh doanh của NHTM, là nguồn tích lũy quan trọng, bổ sung vốn chủ sở hữu để thực hiện việc mở rộng hoạt động kinh doanh.

1.3.2. Cách xác định lợi nhuận

Lợi nhuận của NHTM bao gồm lợi nhuận trước thuế thu nhập doanh nghiệp và lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp.

➤ *Lợi nhuận trước thuế*

Là chênh lệch giữa tổng thu nhập và tổng chi phí.

$$\text{Lợi nhuận trước thuế} = \text{Tổng thu nhập} - \text{Tổng chi phí}$$

Trong đó:

Thu nhập của ngân hàng thương mại bao gồm:

- Thu nhập lãi từ hoạt động tín dụng
- Thu nhập lãi tiền gửi tại các TCTD
- Thu nhập lãi từ đầu tư chứng khoán
- Thu nhập phí dịch vụ
- Thu nhập từ hoạt động kinh doanh ngoại hối và vàng
- Thu nhập từ các tài sản sinh lời khác bao gồm thu nhập do đầu tư góp vốn mua cổ phần, thu nhập từ hoạt động kinh doanh khác,...)

Trong hoạt động kinh doanh của NHTM, thu nhập lãi từ hoạt động tín dụng thường chiếm tỷ trọng lớn trong tổng thu nhập, đồng thời là bộ phận thu nhập chịu tác động của nhiều loại rủi ro.

Chi phí của ngân hàng thương mại bao gồm:

- Chi phí trả lãi tiền gửi
- Chi phí trả lãi tiền vay
- Chi phí trả lãi phát hành giấy tờ có giá
- Chi phí hoạt động dịch vụ ngân hàng
- Chi phí mua bán chứng khoán
- Chi phí hoạt động kinh doanh ngoại hối và vàng
- Chi phí tiền lương và phúc lợi trả cho nhân viên của ngân hàng
- Chi phí khấu hao tài sản vật chất của ngân hàng
- Chi phí quản lý

- Chi dự phòng tổn thất tín dụng
- Chi phí khác (bao gồm chi phí góp vốn mua cổ phần, chi phí cho hoạt động kinh doanh khác,..)

➤ *Lợi nhuận sau thuế*

Là phần chênh lệch giữa lợi nhuận trước thuế và thuế thu nhập doanh nghiệp.

$$\text{Thuế TNDN} = \text{Lợi nhuận trước thuế} \times \text{Thuế suất thuế TNDN}$$

$$\text{Lợi nhuận sau thuế} = \text{Lợi nhuận trước thuế} - \text{thuế TNDN}$$

1.3.3. Các chỉ tiêu đánh giá hoạt động kinh doanh của NHTM

1.3.3.1. Tỷ suất lợi nhuận sau thuế trên thu nhập

$$\text{Tỷ suất lợi nhuận sau thuế trên thu nhập} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Thu nhập}} \times 100$$

$$\text{Tỷ suất lợi nhuận sau thuế trên thu nhập} = \text{Lợi nhuận sau thuế} / \text{Thu nhập}$$

Chỉ tiêu này cho thấy hiệu quả lợi nhuận sau thuế trên một đồng thu nhập.

1.3.3.2. Tỷ suất sinh lời trên tổng tài sản (ROA)

$$\text{Tỷ suất sinh lời trên tổng tài sản} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Tổng tài sản}} \times 100$$

Tỷ suất sinh lời trên tài sản đo lường hiệu quả hoạt động của ngân hàng trong việc sử dụng tài sản để tạo ra lợi nhuận sau khi đã loại bỏ tác động của thuế; do tài sản không phụ thuộc vào cơ cấu nguồn vốn nên suất sinh lời trên tài sản cũng độc lập với cơ cấu nguồn vốn hình thành nên tài sản.

Do ROA là suất sinh lời dành cho cả chủ nợ và chủ sở hữu sau khi đã trừ thuế thu nhập doanh nghiệp nên phần tử số để xác định ROA bao gồm cả phần phần lợi nhuận dành cho chủ sở hữu là lợi nhuận sau thuế (EAT) và lợi nhuận dành cho chủ nợ là chi phí lãi vay.

Tổng phần lợi nhuận này được gọi là lợi nhuận trước lãi và sau thuế (Earning before interest and after Tax).

ROA là chỉ tiêu đánh giá hiệu quả công tác quản lý của ngân hàng, cho thấy khả năng trong quá trình chuyển tài sản thành thu nhập ròng.

1.3.3.3. Tỷ suất sinh lời trên vốn chủ sở hữu (ROE)

$$\text{Tỷ suất sinh lời trên vốn chủ sở hữu} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Vốn chủ sở hữu}} \times 100$$

ROE đo lường tỷ lệ thu nhập cho các cổ đông của ngân hàng. Nó thể hiện thu nhập mà cổ đông nhận được từ việc đầu tư vốn vào ngân hàng.

Tăng tỷ lệ lợi nhuận trên vốn chủ sở hữu là mục tiêu quan trọng nhất trong hoạt động kinh doanh của NHTM.

1.3.3.4. Tỷ lệ thu nhập lãi cận biên (NIM)

Tỷ lệ thu nhập lãi cận biên (NIM) là chênh lệch giữa thu nhập lãi và chi phí lãi, tất cả chia cho tài sản có sinh lãi. NIM đo lường tính hiệu quả và khả năng sinh lời. Tỷ lệ này được các ngân hàng theo dõi vì nó giúp cho ngân hàng dự báo trước khả năng sinh lời của ngân hàng thông qua việc kiểm soát chặt chẽ tài sản sinh lời và việc tìm kiếm những nguồn vốn có chi phí thấp nhất.

$$\text{Tỷ lệ thu nhập cận biên} = \frac{\text{Thu nhập lãi} - \text{Chi phí lãi}}{\text{Tài sản có sinh lãi}} \times 100$$

1.3.3.5. Tỷ lệ thu nhập ngoài lãi cận biên (NM)

Tỷ lệ thu nhập ngoài lãi cận biên (NM) đo lường mức chênh lệch giữa nguồn thu ngoài lãi với mức chi phí ngoài lãi (chi phí tiền lương; sửa chữa, bảo hành thiết bị; chi phí tổn thất tín dụng ...).

$$\text{Tỷ lệ thu nhập ngoài lãi cận biên} = \frac{\text{Thu nhập ngoài lãi} - \text{Chi phí ngoài lãi}}{\text{Tài sản có sinh lãi}} \times 100$$

1.3.4. Vai trò của lợi nhuận

➤ Đối với ngân hàng thương mại

Hoạt động kinh doanh của NHTM trong nền kinh tế thị trường là nhằm đạt tới mục tiêu lợi nhuận trong khuôn khổ của pháp luật. Lợi nhuận vừa là mục tiêu, vừa là điều kiện tồn tại và phát triển của ngân hàng.

Lợi nhuận có tác động đến mọi hoạt động và năng lực tài chính của NHTM. Một NHTM có lợi nhuận cao, doanh thu lớn và chi phí ở mức hợp lý sẽ đảm bảo khả năng thanh toán và tạo được uy tín trong việc huy động nguồn vốn trong và ngoài nước.

Lợi nhuận là nguồn tích lũy quan trọng để tăng quy mô vốn chủ sở hữu của NHTM, đồng thời là nguồn để khuyến khích lợi ích vật chất đối với người lao động, gắn với nỗ lực của người lao động với kết quả sau cùng của họ, cải thiện đời sống người lao động, thúc đẩy họ sáng tạo, nâng cao tay nghề để tăng năng suất lao động, sản phẩm được hoàn thiện.

➤ **Đối với nền kinh tế và xã hội**

Lợi nhuận không chỉ là một bộ phận thu nhập thuần túy của NHTM mà còn là nguồn thu quan trọng của ngân sách Nhà nước, là nguồn tích lũy quan trọng nhất để thực hiện tái sản xuất mở rộng xã hội và đáp ứng các nhu cầu phát triển của xã hội.

Ngoài ra, lợi nhuận của NHTM là một bộ phận của dòng tiền, căn cứ vào dòng tiền đó các nhà đầu tư, cổ đông, cơ quan quản lý Nhà nước... xác định giá trị NHTM, đồng thời là cơ sở đánh giá năng lực quản trị, điều hành của Ban lãnh đạo NHTM và đánh giá năng lực tài chính, năng lực hoạt động của NHTM.

Đối với NHTM cổ phần, lợi nhuận sau thuế sau khi bù đắp các khoản chi phí đặc biệt, thường được chia làm hai phần: (i) Chi cho cổ đông dưới dạng cổ tức theo giá trị các cổ phần; (ii) Bổ sung vốn chủ sở hữu.

Mục tiêu của các NHTM là tối đa lợi ích của chủ sở hữu tức là tối đa tỷ lệ lợi nhuận ròng/vốn chủ sở hữu. Tuy nhiên, NHTM không thể theo đuổi mục tiêu lợi nhuận bằng mọi giá, bắt chập việc tuân thủ những nguyên tắc bảo đảm an toàn, bởi vì hoạt động của hệ thống NHTM rất nhạy cảm, những rủi ro nảy sinh trong hoạt động của hệ thống ngân hàng có tính chất lan truyền và gây ra những hậu quả nghiêm trọng đối với hệ thống kinh tế, không chỉ trong một quốc gia mà cả kinh tế khu vực, thậm chí là kinh tế toàn cầu.

1.4. Các nhân tố tác động đến lợi nhuận của ngân hàng thương mại

Đã có nhiều nghiên cứu trên thế giới về lợi nhuận của ngân hàng cũng như các nhân tố tác động đến lợi nhuận ngân hàng. Sau đây xin điểm lại kết quả của một vài nghiên cứu.

Trong nghiên cứu về nhân tố quyết định lợi nhuận của ngân hàng Macao (Determinants of Bank Profitability in Macao) của Anna P. I. Vong và Hoi Si Chan, các tác giả đã chỉ ra các nhân tố tác động đến lợi nhuận của ngân hàng Macao trong đó: Sức mạnh vốn (the capital strength) là nhân tố tối quan trọng quyết định lợi nhuận, ngân hàng có tổ chức vốn tốt (well-capitalised) được nhận thấy là có rủi ro thấp hơn và do đó ưu thế này

được chuyển dịch toàn bộ vào lợi nhuận cao hơn. Chất lượng tài sản, được đo lường bằng tổn thất tín dụng (loan-loss) tác động bất lợi đến hiệu quả của ngân hàng. Ngoài ra, mạng lưới giao dịch nhận tiền gửi/bán lẻ rộng lớn cũng không giúp ngân hàng trong việc gia tăng hiệu quả hoạt động. Và cuối cùng là trong tất cả các biến số vĩ mô, chỉ có tỷ lệ lạm phát là có mối tương quan đáng kể với hiệu suất của ngân hàng.

Một số các nghiên cứu về các nhân tố quyết định lợi nhuận của ngân hàng chia các nhân tố tác động thành các nhân tố bên trong và các nhân tố bên ngoài (internal and external factors), các nghiên cứu này xác định ROA, ROE là các nhân tố phụ thuộc, còn các nhân tố tác động là các nhân tố độc lập. Các nhân tố bên trong tập trung vào các đặc tính cụ thể: kích cỡ/độ lớn của vốn; dư nợ cho vay và tổng số ký gửi; trong khi các nhân tố bên ngoài được xem xét là các chỉ số kinh tế vĩ mô, tổng thu nhập quốc dân (GDP), tỷ lệ lạm phát (INF), và chỉ số vốn hóa thị trường (MC- market capitalization),...

Cụ thể: Molyneux and Thornton (1992) đã nghiên cứu lợi nhuận ngành ngân hàng trên 18 quốc gia khác nhau trong khu vực Châu Âu, dữ liệu được thu thập trong giai đoạn từ 1986-1989, nghiên cứu đã tìm thấy một sự liên hệ tích cực đáng kể giữa với lãi suất, mức độ tập trung của ngân hàng và sự sở hữu của chính phủ.

Demirguc-Kunt and Maksimovic (1998) đã xác định một mối liên hệ tích cực giữa kích thước và lợi nhuận, gia tăng nguồn vốn giúp ngân hàng dễ dàng đáp ứng các yêu cầu khắc khe về vốn, do đó họ có nguồn tăng thêm để cho vay và kết quả là gia tăng lợi nhuận. Naceur and Goaied (2001) đã xác định được các nhân tố tác động đến hiệu quả ngân hàng Tuinisian trong giai đoạn 1980-1995, những ngân hàng phát triển tốt nhất luôn nỗ lực có được lực lượng lao động tốt, năng suất vốn và đạt cân bằng cao giữa tổng tiền gửi và tài sản.

Chen and Yeh (1998) đã nghiên cứu hoạt động của 33 ngân hàng Đài Loan, sử dụng các biến như dịch vụ cho vay, danh mục đầu tư, thu nhập lãi, và thu nhập phi lãi như là các biến đầu ra, và đồng thời xem xét số lượng nhân viên, tổng tài sản ngân hàng, số lượng chi nhánh ngân hàng, chi phí hoạt động và tổng số tiền ký gửi như các biến đầu vào.

Tóm lại, các nhân tố có thể tác động đến lợi nhuận của ngân hàng có thể chia thành hai nhóm: nhân tố bên trong và nhân tố bên ngoài.

1.4.1 Nhân tố bên ngoài

➤ Chính sách tiền tệ

Ngân hàng là doanh nghiệp kinh doanh đặc biệt chịu tác động bởi nhiều chính sách, quy định điều chỉnh của Chính phủ và Ngân hàng nhà nước. Bất cứ một sự điều chỉnh nào của Ngân hàng Nhà nước về tài chính, tiền tệ đều ảnh hưởng đến khả năng huy động vốn và sử dụng vốn, chẳng hạn: Việc quy định tỷ lệ dự trữ bắt buộc đối với các NHTM buộc các ngân hàng phải xem xét việc sử dụng vốn, huy động vốn như thế nào cho hiệu quả; Hay việc Ngân hàng Nhà nước tăng, giảm lãi suất tái cấp vốn ảnh hưởng lớn đến tình hình huy động vốn, cấp tín dụng. Đặc biệt, trong giai đoạn nền kinh tế lạm phát cao, Ngân hàng Nhà nước tăng tỷ lệ dự trữ bắt buộc làm cho nguồn vốn huy động được sử dụng cho vay sinh lời giảm dẫn tới thu nhập và lợi nhuận của NHTM giảm.

Mặc dù chính sách tiền tệ có ảnh hưởng rất lớn đối với ngân hàng thương mại nhưng hạn chế của luận văn là chưa định lượng được sự tác động của chính sách tiền tệ đối với lợi nhuận.

➤ **Lạm phát**

Lạm phát tăng cao khiến cho việc huy động vốn của các ngân hàng gặp nhiều khó khăn. Để huy động được vốn, hoặc không muốn vốn từ ngân hàng mình chạy sang các ngân hàng khác, thì phải nâng lãi suất huy động sát với diễn biến của thị trường vốn. Nhưng nâng lên bao nhiêu là hợp lý, luôn là bài toán khó đối với mỗi ngân hàng. Một cuộc chạy đua lãi suất huy động ngoài mong đợi tại hầu hết các ngân hàng luôn tạo ra mặt bằng lãi suất huy động mới, rồi lại tiếp tục cạnh tranh đẩy lãi suất huy động lên, có ngân hàng đưa lãi suất huy động gần sát lãi suất tín dụng, kinh doanh ngân hàng lỗ lớn nhưng vẫn thực hiện, gây ảnh hưởng bất ổn cho cả hệ thống NHTM. Lạm phát tăng cao, Ngân hàng Nhà nước phải thực hiện thắt chặt tiền tệ để giảm khối lượng tiền trong lưu thông, nhưng nhu cầu vay vốn của các doanh nghiệp và cá nhân kinh doanh vẫn rất lớn, các ngân hàng chỉ có thể đáp ứng cho một số ít khách hàng với những hợp đồng đã ký hoặc những dự án thực sự có hiệu quả, với mức độ rủi ro cho phép. Mặt khác, do lãi suất huy động tăng cao, thì lãi suất cho vay cũng cao, điều này đã làm xấu đi về môi trường đầu tư của ngân hàng, rủi ro đạo đức sẽ xuất hiện. Do sức mua của đồng Việt Nam giảm, giá vàng và ngoại tệ tăng cao, việc huy động vốn có kỳ hạn từ 6 tháng trở lên thật sự khó khăn đối với mỗi ngân hàng, trong khi nhu cầu vay vốn trung và dài hạn đối với các khách hàng rất lớn, vì vậy việc dùng vốn ngắn hạn để cho vay trung và dài hạn trong thời gian qua tại mỗi ngân hàng là không nhỏ. Điều này đã ảnh hưởng đến tính thanh khoản của các ngân hàng, nên rủi ro kỳ hạn và rủi ro tỷ giá xảy ra là điều khó tránh khỏi.

Do lạm phát cao, không ít doanh nghiệp cũng như người dân giao dịch hàng hóa, thanh toán trực tiếp cho nhau bằng tiền mặt, đặc biệt trong điều kiện lạm phát, nhưng lại khan hiếm tiền mặt. Theo điều tra của Ngân hàng thế giới (WB), ở Việt Nam có khoảng 35% lượng tiền lưu thông ngoài ngân hàng, trên 50% giao dịch không qua ngân hàng, trong đó trên 90% dân cư không thanh toán qua ngân hàng. Khối lượng tiền lưu thông ngoài ngân hàng lớn, NHNN thực sự khó khăn trong việc kiểm soát chu chuyển của luồng tiền này, các NHTM cũng khó khăn trong việc phát triển các dịch vụ phi tín dụng, đặc biệt là dịch vụ thanh toán qua ngân hàng. Vốn tiền thiếu, nhiều doanh nghiệp thực hiện mua chịu, bán chịu, công nợ thanh toán tăng, thoát ly ngoài hoạt động.

Như vậy lạm phát tăng cao đã làm suy yếu, thậm chí phá vỡ thị trường vốn, ảnh hưởng lớn đến hoạt động của các NHTM. Sự không ổn định của giá cả, bao gồm cả giá vốn, đã làm suy giảm lòng tin của các nhà đầu tư và dân chúng, gây khó khăn cho sự lựa chọn các quyết định của khách hàng cũng như các thể chế tài chính - tín dụng. Tuy nhiên, nếu lạm phát được dự đoán đầy đủ và lãi suất được điều chỉnh cho phù hợp, ngân hàng có những biện pháp kiểm soát lạm phát, điều này sẽ tác động tích cực đến lợi nhuận của ngân hàng. .

➤ **Tốc độ tăng trưởng kinh tế**

Trong thời gian bùng nổ kinh tế, nhu cầu tín dụng sẽ cao hơn trong thời kỳ suy thoái. Ngoài ra, các điều kiện bất lợi kinh tế vĩ mô có thể gây tổn hại đến các ngân hàng bằng cách tăng các khoản nợ xấu. Như vậy, dự kiến rằng tăng trưởng kinh tế giúp nâng cao hiệu quả của ngân hàng. Bourke (1989) trình bày bằng chứng cho thấy kinh tế tăng trưởng, đặc biệt, liên kết với các rào cản gia nhập thị trường ngân hàng, có khả năng nâng lợi nhuận của ngân hàng.

➤ **Thuế**

Ngành ngân hàng liên quan đến nhiều lĩnh vực kinh doanh vì thế nó chịu nhiều quy định của các cơ quan quản lý của nhiều lĩnh vực khác nhau. Trong đó có quy định về thuế. Các ngân hàng cũng phải chịu thuế thu nhập doanh nghiệp và các loại thuế khác. Mặc dù thuế suất là yếu tố được quy định sẵn nhưng ngân hàng có thể phân bổ danh mục đầu tư của mình để giảm thiểu thuế. Do nhu cầu phát triển kinh tế xã hội, hệ thống ngân hàng càng có vai trò quan trọng đối với nền kinh tế, ngân hàng có thể chuyển một phần gánh nặng thuế sang khách hàng của mình.

1.4.2 Nhân tố bên trong

1.4.2.1 Kích thước của ngân hàng

Kích thước của ngân hàng thể hiện thông qua quy mô vốn, tài sản, hệ thống mạng lưới giao dịch, Ngân hàng có quy mô vốn lớn sẽ dễ dàng đáp ứng các yêu cầu khác khe về vốn, do đó họ có nguồn tăng thêm để cho vay, đổi mới công nghệ, mở rộng mạng lưới và kết quả là gia tăng lợi nhuận.

Ngoài ra, ngân hàng có quy mô vốn đủ lớn, năng lực tài chính tốt sẽ dễ dàng đáp ứng các yêu cầu của khách hàng, do đó có nhiều khách hàng mở tài khoản tại ngân hàng đó để thực hiện giao dịch. Các tài khoản này sẽ cung cấp cho ngân hàng một lượng lớn tiền gửi thanh toán (chi phí trả lãi thấp) góp phần tăng khả năng thanh khoản, đồng thời giảm chi phí huy động vốn, ngân hàng có thể thực hiện việc tăng lợi nhuận thông qua hiệu quả kinh tế nhờ quy mô.

Ngược lại, nếu NHTM có quy mô vốn thấp, năng lực tài chính yếu sẽ khó có khả năng mở rộng và nâng cao quy mô, hiệu quả hoạt động kinh doanh, do đó lợi nhuận thấp, tăng trưởng chậm.

Tuy nhiên, khi kích thước ngân hàng quá lớn thì việc quản lý, kiểm soát trở nên khó khăn, điều này sẽ làm tăng chi phí cho ngân hàng và như vậy lợi nhuận sẽ giảm. Việc gia tăng kích thước ngân hàng phải tùy thuộc vào đặc điểm ngân hàng, môi trường kinh doanh và chiến lược kinh doanh mà ngân hàng theo đuổi.

1.4.2.2 Chất lượng quản trị

➤ Chiến lược kinh doanh của ngân hàng

Chiến lược kinh doanh có vai trò quan trọng đối với sự tồn tại và phát triển của ngân hàng. Nó thể hiện tầm nhìn của lãnh đạo, tính nhất quán và tập trung cao độ trong đường lối kinh doanh của ngân hàng, tránh lãng phí nguồn lực vào các hoạt động không trọng tâm. Đồng thời, đó là công cụ quản lý trong việc đánh giá tính khả thi, xác định mức độ ưu tiên, phân bổ nguồn lực cho các hoạt động kinh doanh chiến lược, là cơ sở để xây dựng cơ cấu tổ chức hợp lý nhằm hỗ trợ hoạt động kinh doanh, có khả năng tự vận hành hướng tới các mục tiêu chiến lược đặt ra và là nền tảng để xây dựng kế hoạch kinh doanh chi tiết.

➤ Chính sách kinh doanh của ngân hàng

Là một hướng dẫn bao gồm những qui định, mục tiêu cùng những điều lệ có thể được dùng trong việc ra quyết định của những nhà quản lý. Chính sách cần phải dễ điều

chính đề phù hợp với tình hình thực tiễn đồng thời phải dễ truyền đạt và dễ hiểu đối với nhân viên.

Các chính sách kinh doanh quan trọng của ngân hàng bao gồm chính sách sản phẩm, chính sách giá, chính sách phân phối, chính sách xúc tiến hỗn hợp và chính sách con người.

Chính sách sản phẩm

Là tập hợp những biện pháp, những thủ tục, những khuôn khổ liên quan đến việc thiết kế sản phẩm và chào bán chúng trên thị trường mục tiêu. Việc hoàn thiện sản phẩm dịch vụ có tác dụng lớn trong cả duy trì khách hàng cũ và thu hút khách hàng mới, bởi sự khác biệt của nó so với sản phẩm dịch vụ của các đối thủ cạnh tranh.

Trong các sản phẩm của NHTM thì tín dụng đóng vai trò đặc biệt quan trọng vì đây là nguồn thu chủ yếu của các NHTM Việt Nam hiện nay. Hoạt động tín dụng của mỗi NHTM đều căn cứ, tuân thủ và xuất phát từ chính sách tín dụng của ngân hàng. Chính sách tín dụng, có thể coi như một cương lĩnh tài trợ của một NHTM, bao gồm các quan điểm, chủ trương, định hướng, quy định chỉ đạo hoạt động tín dụng và đầu tư của NHTM. Chính sách tín dụng tạo sự thống nhất chung trong hoạt động tín dụng, tạo đường hướng, chỉ dẫn cho cán bộ tín dụng. Để có thể đảm bảo mục tiêu nâng cao hiệu quả, kiểm soát rủi ro, phát triển bền vững hoạt động tín dụng, nhất thiết phải xây dựng một chính sách tín dụng nhất quán và hợp lý, thích ứng với môi trường kinh doanh, phù hợp với đặc điểm của NHTM, phát huy được các thế mạnh, khắc phục và hạn chế được các điểm yếu nhằm mục tiêu an toàn và sinh lợi. Trong giai đoạn bắt đầu thực hiện các cam kết mở cửa thị trường ngân hàng, trước sự cạnh tranh của các ngân hàng đối thủ nước ngoài, nguy cơ thị phần tín dụng của NHTM bị co hẹp ngày một gần hơn thì việc nâng cao hiệu quả hoạt động tín dụng đảm bảo an toàn, phát triển cần bắt đầu ngay từ việc cải cách chính sách tín dụng. Hiện tại các NHTM đã bước đầu xây dựng chính sách tín dụng, nhưng vẫn chưa phù hợp với thông lệ và chuẩn mực quốc tế, chưa thực sự phát huy hiệu quả quản lý ở Trụ sở chính và thực thi thông suốt ở các đơn vị trực thuộc và ở mỗi cán bộ tín dụng. Có thể nêu cụ thể một số việc như: xác định ngành hàng chiến lược, khách hàng chiến lược vẫn còn lúng túng; tăng trưởng tín dụng chưa đi kèm với quản lý rủi ro tín dụng; chính sách lãi suất cho vay còn cứng nhắc, mức lãi suất cho vay hầu như giống nhau đối với với tất cả các khoản vay; một số NHTM đã thực hiện tách các chức năng quan hệ khách hàng, thẩm định rủi ro, quyết định tín dụng, quản lý nợ nhưng mới chỉ về mặt hình thức tổ chức, thiếu tính độc lập, khách quan. ... Một số vấn đề liên quan tới hiệu quả tín dụng còn phải kể đến việc tổ chức

hạch toán, phân loại nợ, thống kê thông tin tín dụng chưa đảm bảo tính chính xác, minh bạch để làm cơ sở cho việc quản lý tín dụng có hiệu quả; việc tổ chức hệ thống thông tin phục vụ hoạt động tín dụng còn thiếu và yếu, chưa đồng bộ và độ tin cậy không cao, chất lượng cán bộ tín dụng còn hạn chế, kỹ năng giao tiếp, chăm sóc khách hàng làm chưa bài bản, chuyên nghiệp...

Hoạt động tín dụng tuy tạo ra nhiều lợi nhuận nhưng lại chứa đựng nhiều rủi ro từ các nguyên nhân khách quan và chủ quan. Chính vì thế, xu hướng phát triển hiện nay của các ngân hàng thương mại là đa dạng hóa sản phẩm, nâng tỷ trọng nguồn thu từ các dịch vụ phi tín dụng. Một tỷ trọng tín dụng hợp lý sẽ góp phần tăng lợi nhuận và hạn chế rủi ro cho ngân hàng.

Chính sách sản phẩm đóng vai trò quan trọng trong hoạt động kinh doanh của ngân hàng. Ngân hàng có chính sách sản phẩm hợp lý sẽ đáp ứng nhu cầu tài chính đa dạng của khách hàng, nâng cao hình ảnh ngân hàng, tận dụng tối đa năng lực sẵn có góp phần phân tán rủi ro, gia tăng lợi nhuận.

Chính sách giá của sản phẩm dịch vụ ngân hàng

Giá của sản phẩm dịch vụ ngân hàng là số tiền mà khách hàng hay ngân hàng phải trả để được quyền sử dụng một khoản tiền trong thời gian nhất định hoặc sử dụng các sản phẩm dịch vụ do ngân hàng cung cấp. Trong thực tế, giá sản phẩm dịch vụ được biểu hiện dưới ba hình thức phổ biến: lãi suất, phí, hoa hồng.

Giá sản phẩm dịch vụ ngân hàng có thể tăng hoặc giảm tùy thuộc vào chi phí hoạt động của ngân hàng thương mại, vào quan hệ cung cầu tiền tệ trên thị trường và cũng có thể tùy thuộc vào những mục tiêu kích thích hay hạn chế đầu tư ở ngành này hay ngành khác, cũng như mục tiêu chính sách tiền tệ của ngân hàng trung ương trong từng thời kỳ.

Việc định giá sản phẩm dịch vụ ảnh hưởng trực tiếp đến hoạt động và kết quả hoạt động của cả ngân hàng và khách hàng, đến thu nhập và mối quan hệ giữa khách hàng và ngân hàng. Mặt khác, định giá cho sản phẩm ngân hàng lại phụ thuộc vào các yếu tố như hình ảnh ngân hàng, chi phí hoạt động, biến động của thị trường tài chính tiền tệ hay chính sách của NHNN.

Chính sách phân phối

Kênh phân phối là một tập hợp các yếu tố tham gia trực tiếp vào quá trình đưa sản phẩm dịch vụ của ngân hàng đến khách hàng. Nó bao gồm tổ chức, cá nhân và các phương tiện thực hiện các hoạt động đưa sản phẩm dịch vụ của ngân hàng đến với khách hàng. Hệ thống kênh phân phối tạo nên dòng chảy sản phẩm dịch vụ từ ngân hàng đến khách hàng, hoàn thành việc trao đổi giữa khách hàng và ngân hàng trên thị trường. Ngân hàng có kênh phân phối hợp lý sẽ thu hút nhiều khách hàng góp phần tăng lợi nhuận ngân hàng. Tuy nhiên việc tại ra quá nhiều kênh phân phối không hiệu quả, không tính đến đặc điểm khách hàng, khu vực kinh doanh và điều kiện của ngân hàng sẽ làm giảm lợi nhuận ngân hàng.

Chính sách xúc tiến hỗn hợp (Promotion)

Xúc tiến hỗn hợp là một công cụ quan trọng được các nhà ngân hàng sử dụng để tác động vào thị trường. Nó bao gồm một tập hợp các hoạt động nhằm kích thích việc sử dụng sản phẩm dịch vụ hiện tại và sản phẩm dịch vụ mới, đồng thời làm tăng mức độ trung thành của khách hàng hiện tại, thu hút khách hàng tương lai, tạo điều kiện thuận lợi cho khách hàng tham gia vào quá trình cung ứng dịch vụ, đặc biệt làm tăng uy tín, hình ảnh của ngân hàng trên thị trường, góp phần vào việc gia tăng lợi nhuận cho ngân hàng.

Chính sách con người

Nguồn nhân lực là một yếu tố đặc biệt của quá trình hoạt động sản xuất kinh doanh. Tính chất đặc biệt đó được thể hiện ở chỗ đó là con người với các nhân tố tâm sinh lý, tình cảm, phẩm chất, đạo đức, niềm tin, khát vọng, trình độ chuyên môn, nghiệp vụ...do đó việc thu hút nguồn nhân lực có chất lượng cao là một yếu tố tối quan trọng có tính chất quyết định đến sự thành công hay thất bại đối với chiến lược hoạt động của ngân hàng. Năng lực cạnh tranh nguồn nhân lực của một ngân hàng thể hiện ở các yếu tố như: trình độ thành thạo nghiệp vụ chuyên môn (thể hiện qua các bằng cấp chuyên môn đạt được, các thành tích được ghi nhận trong quá trình công tác,...), mức độ thành thạo các kỹ năng nghiệp vụ bổ trợ, động cơ phấn đấu, mức độ cam kết gắn bó với ngân hàng của người lao động, các công trình nghiên cứu được ứng dụng hiệu quả vào hoạt động kinh doanh hàng năm, khả năng học tập và tự đào tạo của đội ngũ lao động. Nhân sự của ngân hàng là yếu tố có tính chất kết nối các nguồn lực khác của ngân hàng, đồng thời cũng là nguồn gốc của mọi cải tiến hay đổi mới. Chính sách tuyển dụng, chính sách tái đào tạo, chính sách lương, chính sách đề bạt, bổ nhiệm của một ngân hàng quyết định phần lớn việc ngân hàng có thể thu hút, duy trì và phát triển được một đội ngũ nhân sự có trình độ và chất lượng cao hay

không. Một ngân hàng có được đội ngũ nhân sự chất lượng cao là một ngân hàng có được một lợi thế cạnh tranh rất lớn. Vì vậy, việc nâng cao chất lượng nguồn nhân lực là một nhiệm vụ mang tính cấp bách và chiến lược nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh của ngân hàng.

1.4.3 Chất lượng tài sản

Chất lượng tài sản phản ánh sức khỏe tài chính của một ngân hàng. Ngân hàng có chất lượng tài sản tốt có khả năng sinh lợi cao sẽ tạo ra nhiều lợi nhuận cho ngân hàng. Chất lượng tài sản được thể hiện qua các chỉ tiêu như: tỷ lệ nợ xấu, tỷ trọng tài sản có sinh lời trong tổng tài sản, hệ thống xếp hạng tín dụng nội bộ được xây dựng khoa học và được vận hành một cách hiệu quả và tin cậy ở mức độ như thế nào, chính sách phân loại nợ và trích lập dự phòng rủi ro tín dụng, khả năng thu hồi các khoản nợ quá hạn, mức độ tập trung hay phân tán của danh mục tín dụng, đầu tư cũng như nguồn gốc các khoản thu nhập chính của ngân hàng, tỷ lệ cho dư nợ cho vay so với nguồn vốn huy động từ thị trường tiền gửi tiết kiệm của dân cư và tiền gửi của các tổ chức.

1.4.4 Thanh khoản

Thanh khoản là một chỉ tiêu rất quan trọng trong quá trình đánh giá tính ổn định trong hoạt động kinh doanh ngân hàng. Khả năng thanh khoản của ngân hàng thấp thường là nhân tố châm ngòi cho sự đổ vỡ ngân hàng, trong khi đó khả năng thanh khoản cao có thể giúp cho ngân hàng vượt qua được những thời kỳ khó khăn. Khả năng thanh khoản của ngân hàng được thể hiện qua các chỉ tiêu như: tỷ lệ khả chi trả, tính khả thi của các phương án thực hiện bảo đảm khả năng chi trả, thanh khoản trong trường hợp xảy ra thiếu hụt tạm thời khả năng chi trả, cũng như trong trường hợp khủng hoảng về thanh khoản, hệ thống cảnh báo sớm về tình trạng thiếu hụt tạm thời khả năng chi trả và các giải pháp xử lý tối ưu.

1.4.5 Sự đa dạng hóa hoạt động kinh doanh

Những năm gần đây, các ngân hàng ngày càng tạo ra nhiều thu nhập ngoài nguồn thu nhập từ lãi; những khó khăn trong việc cho vay, suy giảm kinh tế đã buộc các ngân hàng tìm các nguồn thu nhập khác dẫn đến đa dạng hóa hoạt động kinh doanh. Đa dạng hóa hoạt động kinh doanh cung cấp cho ngân hàng nguồn thu nhập ổn định và ít biến động vì giảm sự phụ thuộc thu nhập của ngân hàng vào thu nhập lãi – nguồn thu nhập chứa rủi ro cao.

Tuy nhiên, đa dạng hóa hoạt động kinh doanh cũng dẫn đến tăng chi phí quản lý, sự phức tạp bộ máy điều hành, và khó khăn cho nhà quản lý trong việc điều hành, giám sát hệ thống. Như vậy, lợi ích của đa dạng hóa và lợi nhuận sẽ giống như một chữ U ngược, trong đó sẽ có một mức độ tối ưu của đa dạng hóa vượt ra ngoài những lợi ích sẽ bắt đầu suy giảm và cuối cùng có thể trở thành tiêu cực.

Sử dụng dữ liệu ngân hàng hàng năm của tất cả các ngân hàng thương mại Việt Nam Sufian và Chong (2008) tìm thấy một mối quan hệ tích cực giữa thu nhập ngoài lãi tổng cộng chia cho tổng tài sản, một proxy để đa dạng hoá thu nhập và lợi nhuận ngân hàng. Uzhegova (2010) bằng cách sử dụng một chỉ số hộ gia đình thu nhập lãi suất, hoa hồng, lệ phí thu nhập, thu nhập kinh doanh, thu nhập ngoài lãi và thu nhập hoạt động khác hỗ trợ kinh nghiệm của ý tưởng rằng các ngân hàng tham gia vào các hoạt động đa dạng hóa mong đợi một số lợi ích. Trong khi Kotrozo và Choi năm 2006, bằng cách sử dụng một chỉ số tương tự được tìm thấy rằng đa dạng hóa hoạt động có xu hướng làm giảm hiệu suất so với các ngân hàng tập trung hơn vào các hoạt động của họ.

Mức độ đa dạng hóa trong hoạt động của ngân hàng thể hiện thông qua các chỉ tiêu như: Cơ cấu thu nhập lãi trên tổng thu nhập, thu nhập ngoài lãi trên tổng thu nhập, cho vay trung và dài hạn trên tổng cho vay, cho vay bằng ngoại tệ trên tổng cho vay, tỷ lệ tài sản có ngoại tệ trên tổng tài sản và tỷ lệ tài sản nợ ngoại tệ trên tổng tài sản....

KẾT LUẬN CHƯƠNG 1

Trong chương này, luận văn trình bày lý thuyết cơ bản về: ngân hàng thương mại, các nghiệp vụ của ngân hàng thương mại, lợi nhuận ngân hàng và các chỉ tiêu đánh giá lợi nhuận và nghiên cứu về các nhân tố ảnh hưởng đến lợi nhuận làm cơ sở để xây dựng mô hình các nhân tố ảnh hưởng đến lợi nhuận trong chương sau.

CHƯƠNG 2: THỰC TRẠNG LỢI NHUẬN CỦA HỆ THỐNG NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI VIỆT NAM

2.1. Quá trình phát triển của hệ thống ngân hàng thương mại Việt Nam

Từ năm 1976 đến năm 1986, ở Việt Nam chỉ có hệ thống ngân hàng Nhà Nước một cấp bao gồm: Ngân hàng Trung ương đặt trụ sở chính tại thủ đô Hà Nội, các Chi nhánh Ngân hàng tại các tỉnh, thành phố và các cơ sở tại các huyện, quận trên phạm vi cả nước.

Đến năm 1986, Ngân hàng nhà nước đã từng bước tách dần chức năng quản lý ra khỏi chức năng kinh doanh tiền tệ, đồng thời các cơ chế hoạt động ngân hàng mới được hình thành và hoàn thiện dần.

Đến năm 1990, hai pháp lệnh Ngân hàng ra đời (Pháp lệnh Ngân hàng Nhà nước Việt Nam và Pháp lệnh Ngân hàng, hợp tác xã tín dụng và công ty tài chính) đã chính thức chuyển cơ chế hoạt động của hệ thống Ngân hàng Việt Nam từ 1 cấp sang 2 cấp, bao gồm:

- Ngân hàng Nhà nước: thực thi nhiệm vụ quản lý nhà nước về hoạt động kinh doanh tiền tệ, tín dụng, thanh toán, ngoại hối và ngân hàng; thực thi nhiệm vụ của một Ngân hàng Trung ương; là ngân hàng của các ngân hàng và là Ngân hàng của Chính phủ;
- Cấp Ngân hàng chuyên kinh doanh.

Từ năm 1990 số lượng và qui mô các ngân hàng thương mại đã tăng lên nhanh chóng từ con số 9 ngân hàng năm 1991 đến năm 1993 đã tăng lên 41 ngân hàng, đồng thời là sự xuất hiện của các chi nhánh và văn phòng đại diện ngân hàng nước ngoài, các ngân hàng liên doanh và gần đây nhất Chính phủ đã cho phép sự thành lập của các ngân hàng 100% vốn nước ngoài theo cam kết của lộ trình mở cửa và tự do hóa thị trường tài chính khi Việt Nam gia nhập WTO năm 2007; ngoài ra, hoạt động của các công ty tài chính, các quỹ tín dụng, các công ty cho thuê tài chính và các định chế tài chính khác như công ty bảo hiểm, quỹ đầu tư, công ty chứng khoán,... đã và đang góp phần làm phong phú hoạt động của thị trường tài chính- ngân hàng Việt Nam, góp phần đưa thị trường tài chính- ngân hàng nước ta phát triển theo xu hướng chung của thế giới.

- *Về số lượng*

Theo thống kê của Ngân hàng Nhà nước, số lượng các ngân hàng Việt Nam trong giai đoạn 2005-2011.

Bảng 2.1: Số lượng các ngân hàng Việt Nam giai đoạn 2005-2011

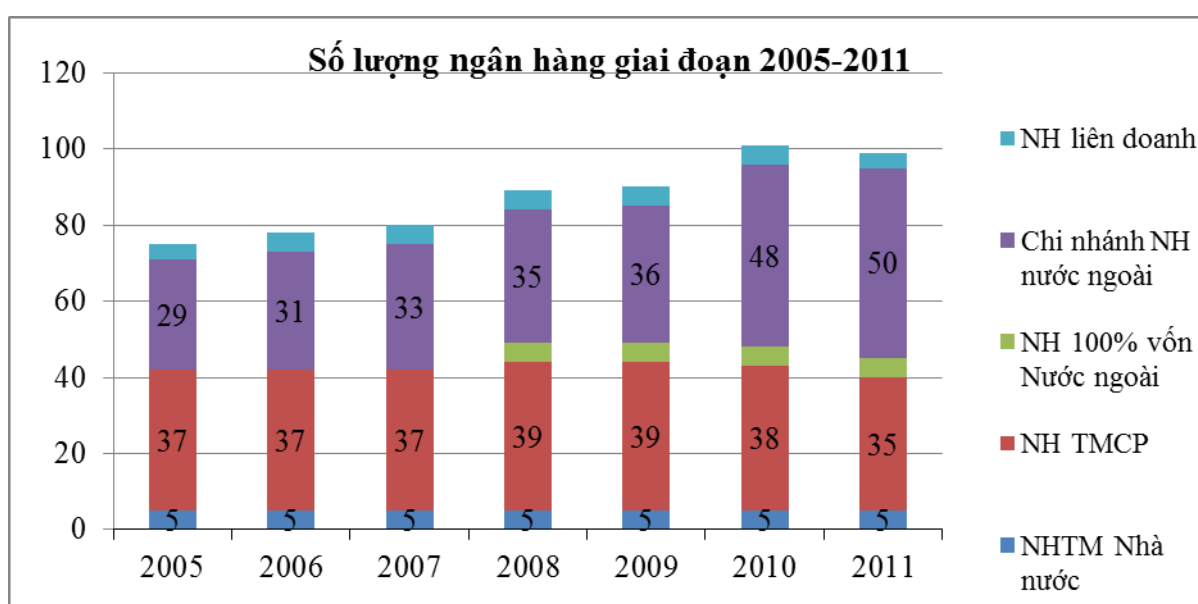
| Loại hình ngân hàng | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 |
|--------------------------------|------|------|------|------|------|------|-------|
| NHTM Nhà nước | 5 | 5 | 5 | 5 | 5(*) | 5(*) | 5(**) |
| Ngân hàng TMCP | 37 | 37 | 37 | 39 | 39 | 38 | 35 |
| Ngân hàng 100% vốn nước ngoài | | | - | 5 | 5 | 5 | 5 |
| Chi nhánh ngân hàng nước ngoài | 29 | 31 | 33 | 35 | 36 | 48 | 50 |
| Ngân hàng liên doanh | 4 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 4 |
| Tổng số | 75 | 78 | 80 | 89 | 90 | 101 | 99 |

(Nguồn: Tổng hợp từ Báo cáo thường niên của NHNN 2006-2011)

(*): Bao gồm cả hai ngân hàng đã cổ phần hóa là Vietcombank và Vietinbank vì phần vốn nhà nước nắm giữ lớn hơn 51%.

(**): Bao gồm cả ba ngân hàng Vietcombank, Vietinbank và BIDV đã cổ phần hóa.

Biểu đồ 2.1: Số lượng ngân hàng Việt Nam giai đoạn 2005-2011



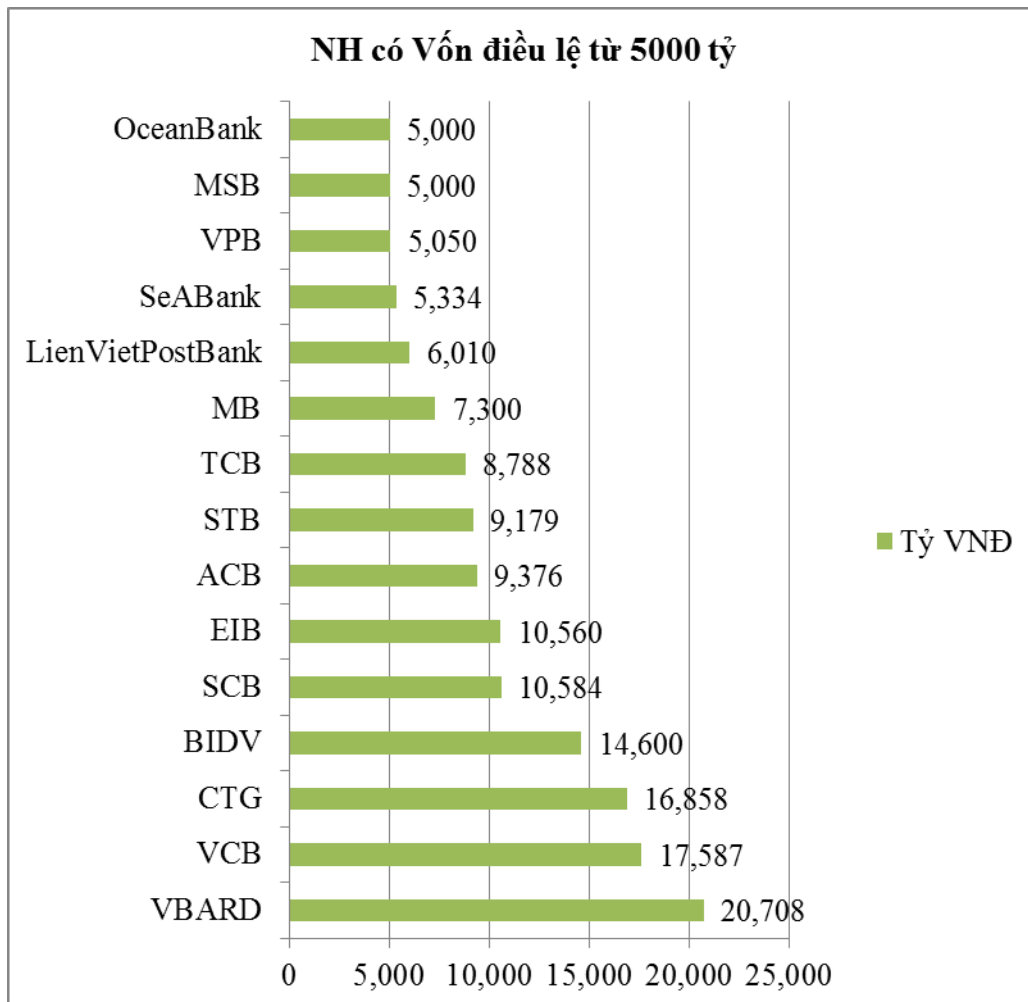
(Nguồn: Tổng hợp từ Báo cáo thường niên của NHNN 2006-2011)

- Về qui mô

Trong giai đoạn 2005-2011 ngành ngân hàng Việt Nam đã tăng nhanh về số lượng và qui mô. Về số lượng: thời điểm năm 2005 thị trường Việt Nam có 75 ngân hàng và chi nhánh ngân hàng nước ngoài (riêng chưa có sự xuất hiện của ngân hàng 100% vốn nước ngoài, do những qui phạm pháp luật ngành ngân hàng tại thời điểm này chưa cho phép

thành lập), nhưng đến năm 2010 con số này đã lên đến 101 và năm 2011 là 99 ngân hàng và chi nhánh ngân hàng nước ngoài trong đó có 5 ngân hàng 100% vốn nước ngoài. Về qui mô: Chỉ có 15 trên tổng số 35 ngân hàng thương mại trong nước có tổng Vốn điều lệ năm 2011 từ 5000 tỷ VNĐ; theo nhận xét của Ngân hàng Thế giới (WB): Việt Nam có rất nhiều ngân hàng có quy mô nhỏ, xuất phát là ngân hàng nông thôn nhưng sau đó đã tìm mọi cách đáp ứng các yêu cầu của cơ quan quản lý để trở thành ngân hàng thành thị, vươn ra hoạt động trên thị trường cả nước; tuy nhiên, sự phát triển và mở rộng này không đi kèm với chất lượng: kỹ năng hoạt động, qui trình nghiệp vụ, hệ thống kiểm soát nội bộ cũng như khả năng quản trị rủi ro kém, kèm theo đó là tốc độ tăng trưởng tài sản và danh mục cho vay quá nóng tiềm ẩn nhiều rủi ro,... đã gây tác động không tốt đến hệ thống ngân hàng.

Biểu đồ 2.2: Các ngân hàng có vốn điều lệ từ 5000 tỷ VNĐ vào cuối tháng 12/2011



(Nguồn : Website các ngân hàng)

Tuy nhiên, nếu xét trên tổng thể toàn ngành, qui mô ngành ngân hàng Việt Nam đang mở rộng đáng kể trong giai đoạn 2007-2010. Theo số liệu của IMF, tổng tài sản toàn ngành đã tăng hơn gấp đôi từ 1.097 nghìn tỷ đồng (tương đương 52,4 tỷ USD) lên 2.690 nghìn tỷ đồng (128,7 tỷ USD), và được dự báo sẽ tăng lên 3.667 nghìn tỷ đồng (175,4 tỷ USD) vào thời điểm cuối năm 2012. Việt Nam xếp thứ 2 trong top 10 quốc gia có tốc độ tăng trưởng tài sản ngành ngân hàng nhanh nhất theo thống kê của The Banker.

2.2. Điểm qua tình hình hoạt động của ngân hàng trong các sản phẩm dịch vụ chủ lực

2.2.1. Huy động vốn

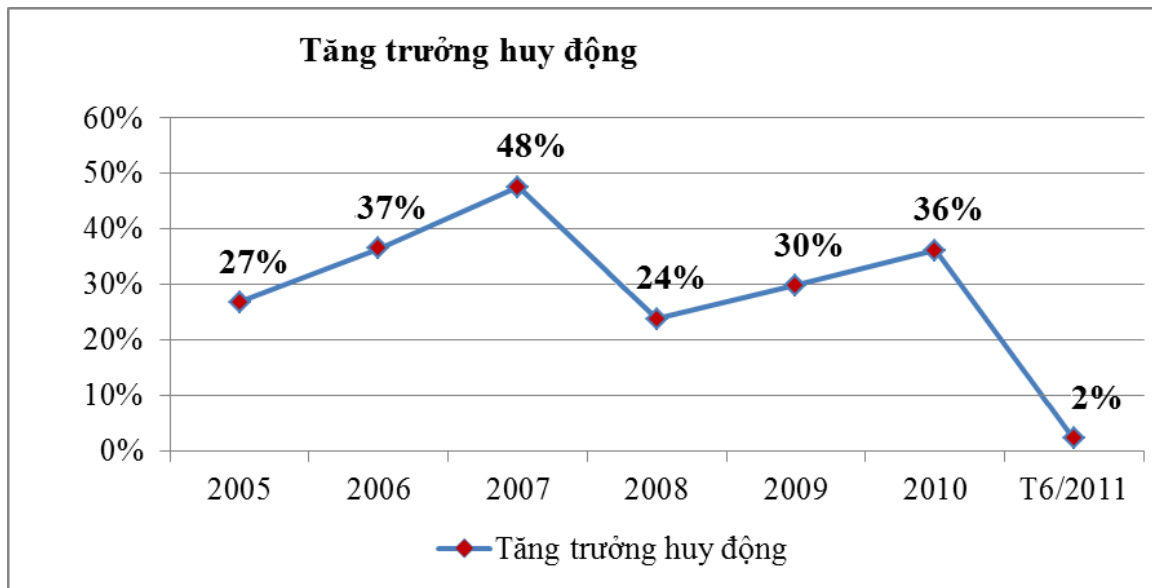
❖ Tình hình chung

Tình hình huy động vốn trong hệ thống ngân hàng Việt Nam trong giai đoạn 2005-2010 luôn tăng trưởng ổn định, trung bình trên 25%-30%, huy động vốn tăng trưởng nhanh ổn định trong giai đoạn 2005-2010 là do các ngân hàng đã có nhiều chính sách nhằm thu hút nguồn vốn nhàn rỗi trong dân cư cũng như trong các tổ chức bằng nhiều phương thức mới, ví dụ như: tăng lãi suất huy động, mở tài khoản thanh toán, dịch vụ thẻ, các đợt khuyến mãi lớn hấp dẫn,... đã khuyến khích khách hàng đến gửi tiền; đồng thời thái độ phục vụ, chuyên môn nghiệp vụ của nhân viên ngân hàng ngày càng được nâng cao cũng như biểu hiện chuyên nghiệp trong hoạt động của ngân hàng,... đã góp phần tạo niềm tin, quảng bá hình ảnh của ngân hàng, và tạo thói quen sử dụng sản phẩm và giao dịch với ngân hàng trong dân chúng. Ngoài ra, trong giai đoạn này đánh dấu bước phát triển mạnh mẽ của ngành ngân hàng Việt Nam, các Ngân hàng đã mở rộng mạng lưới chi nhánh, phòng giao dịch (đặc biệt là hệ thống Ngân hàng TMCP),... đã đưa sản phẩm dịch vụ của ngân hàng tiếp cận gần hơn với các tầng lớp dân cư.

Đặc biệt, trong năm 2007, tăng trưởng huy động vốn của toàn hệ thống tăng đột biến 47,64% là do các điều kiện thuận lợi tác động: đây là năm Việt Nam chính thức gia nhập tổ chức thương mại quốc tế (WTO), đã thu hút dòng vốn đầu tư khổng lồ trong cũng như ngoài nước đổ vào nền kinh tế khiến nền kinh tế trong năm này phát triển nóng, thu nhập dồi dào đã khiến nguồn tiền nhàn rỗi trong dân chúng tăng; mặt khác, tại thời điểm này hệ thống ngân hàng đã được biết đến rộng rãi, cũng như hoạt động quảng bá và mở rộng của các ngân hàng mà đặc biệt là hệ thống ngân hàng thương mại đã tiếp cận đến được mọi tầng lớp dân cư; kết hợp với nhu cầu vốn để đầu tư mở rộng và phát triển sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp tăng cao trong bối cảnh khởi sắc của nền kinh tế, chính nhu

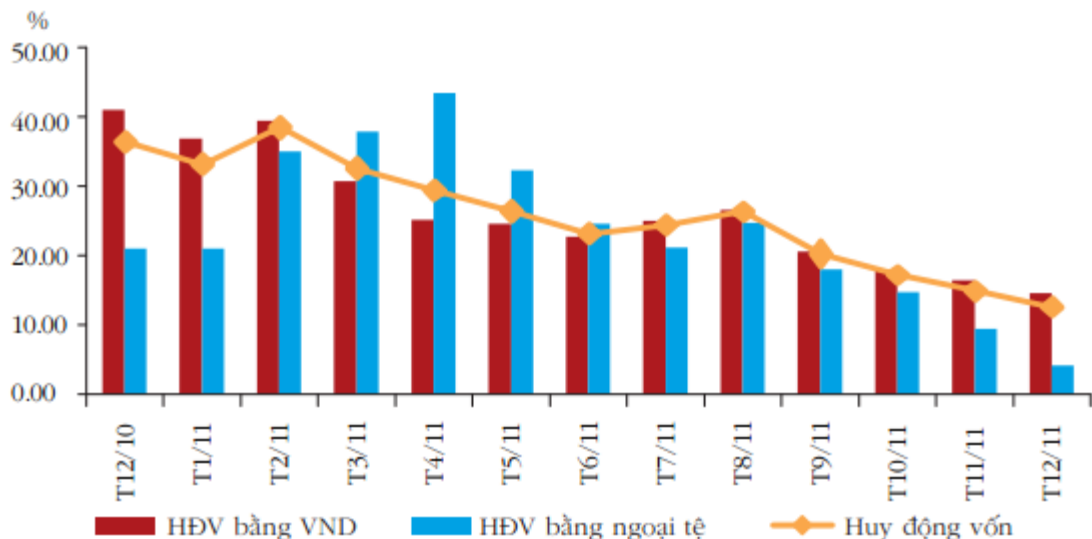
cầu vay của các doanh nghiệp và hộ kinh doanh là động lực để các ngân hàng có chính sách tăng cường huy động vốn.

Biểu đồ 2.3: Tăng trưởng huy động vốn giai đoạn 2005-2011



(Nguồn: Tổng hợp từ Báo cáo thường niên của NHNN 2006-2011)

Biểu đồ 2.4: Tăng trưởng huy động vốn theo loại tiền năm 2011



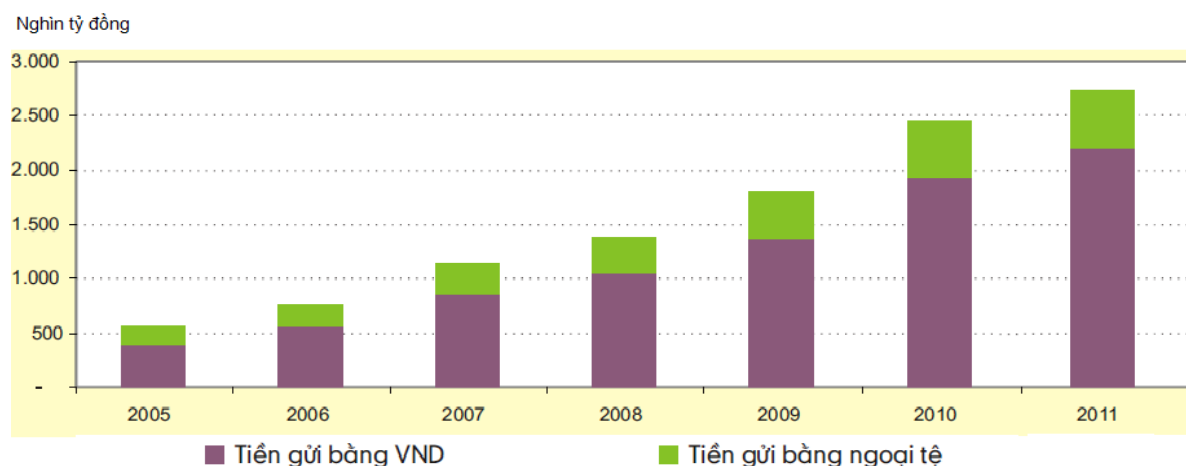
Nhưng đến năm 2008, tốc độ tăng trưởng trong huy động vốn của ngân hàng giảm sút do ảnh hưởng của khủng hoảng tài chính toàn cầu. Đặc biệt năm 2011, với chính sách tiền tệ nhằm kiềm chế lạm phát của NHNN hạn chế tăng trưởng tín dụng dưới 20%, đồng thời với các biện pháp hành chính áp đặt trần lãi suất (lãi suất huy động thấp hơn tỷ lệ lạm phát khiến lãi suất thực âm), kết hợp với tình hình hoạt động kinh doanh gặp nhiều khó

khẩn của các doanh nghiệp và lãi suất cho vay quá cao khiến nhiều doanh nghiệp không có khả năng tiếp cận với nguồn vốn nên khiến cho Ngân hàng không có đầu ra, ... Chính các nhân tố trên đã khiến cho tốc độ tăng trưởng huy động của sáu tháng đầu năm 2011 thấp kỷ lục. Tính đến cuối tháng 12/2011, tổng huy động vốn từ nền kinh tế của hệ thống ngân hàng tăng 12,4% so với cuối năm trước, thấp hơn mức tăng 36% của năm 2010 và so với mức tăng bình quân 29,5%/năm của giai đoạn 10 năm qua.

Đến cuối năm 2012, mặc dù mặt bằng lãi suất giảm mạnh, trần lãi suất huy động được NHNN giảm từ 13% vào đầu năm xuống còn 8% vào thời điểm cuối năm trước bối cảnh lạm phát dần hạ nhiệt, tình hình huy động vốn tăng khá cao (trên 20%) so với tăng trưởng tín dụng (+8,9%). (*Trích Báo cáo cập nhật ngành ngân hàng quý 1 năm 2013 của VCBS, trang 1*)

❖ Cơ cấu trong huy động (Xét theo cơ cấu đồng tiền)

Biểu đồ 2.5: Cơ cấu huy động vốn từ nền kinh tế



(Nguồn: Tổng hợp từ Báo cáo thường niên của NHNN 2010-2011)

Tính đến cuối năm 2011, tốc độ tăng so với cùng kỳ của cả huy động vốn VND và ngoại tệ chậm dần qua các tháng trong đó từ tháng 8/2011 huy động vốn bằng ngoại tệ chậm hơn hẳn so với huy động vốn bằng VND. Đến cuối năm 2011, huy động vốn bằng VND tăng 14,6% so với cuối năm 2010; huy động vốn bằng ngoại tệ chỉ tăng 4,1% - mức tăng thấp nhất kể từ năm 2004. Tốc độ tăng của huy động vốn ngoại tệ đã chậm lại rõ rệt từ sau tháng 4/2011 là thời điểm áp dụng chính sách trần lãi suất huy động vốn bằng đô là Mỹ của tổ chức, cá nhân tại TCTD.

❖ Thị phần huy động vốn

Tương tự như đã phân tích trong phần nghiệp vụ tín dụng: Nhóm ngân hàng thương mại Nhà nước với bề dày hoạt động lâu năm đã xây dựng một mạng lưới chi nhánh rộng

khấp và kinh nghiệm hoạt động gắn liền với địa bàn, đồng thời hưởng lợi thế từ các mối quan hệ lâu dài, gắn bó với khách hàng (đã tạo dựng được thương hiệu, hình ảnh của ngân hàng trong tâm trí khách hàng); mặt khác, lòng tin của khách hàng về mức độ đảm bảo của Nhà nước về rủi ro hoạt động của khối ngân hàng này chính là một lợi thế to lớn. Do đó, các ngân hàng TMNN đã và đang chiếm giữ đa số thị phần huy động vốn, trung bình chiếm khoảng trên 50%.

Bảng 2.2: Thị phần huy động vốn của hệ thống ngân hàng Việt Nam từ 2005 đến 2011

(ĐVT: %)

| Loại hình ngân hàng | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 |
|--|------|------|------|------|------|------|------|
| Ngân hàng TMNN | 74 | 69 | 59 | 60 | 59 | 45 | 44 |
| Ngân hàng TMCP | 16 | 22 | 30 | 29 | 30 | 46 | 47 |
| Chi nhánh NH nước ngoài + NNLD+ NN 100% vốn nước ngoài | 8 | 8 | 9 | 9 | 9 | 7 | 7 |
| Tổ chức TD khác | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 |

(Nguồn: Báo cáo thường niên của Ngân hàng Nhà nước)

Tuy nhiên, một xu hướng rõ nét có thể thấy từ dữ liệu lịch sử là: Nhóm ngân hàng thương mại cổ phần đã và đang phát triển thị phần huy động vốn, từ chỉ 17% năm 2005 đến năm 2010 đã chiếm 46% thị phần và tiếp tục có mức tăng cao hơn nhóm NHTMNN trong năm 2011, có được kết quả trên là do nhóm ngân hàng TMCP đã không ngừng phát triển về cả số lượng lẫn chất lượng, và đang trở thành một lực lượng cạnh tranh chính tranh giành thị phần với nhóm các ngân hàng TMNN.

Đồng thời, dự báo trong tương lai, các ngân hàng trong nước sẽ vấp phải sự cạnh tranh ngày càng lớn mạnh, khốc liệt từ phía các Chi nhánh và ngân hàng 100% vốn nước ngoài cũng như các ngân hàng liên doanh, do trước đây hoạt động của các ngân hàng này bị giới hạn bởi các qui định ràng buộc của chính phủ hạn chế sự phát triển của nhóm các Chi nhánh- ngân hàng nước ngoài và các ngân hàng liên doanh, tuy nhiên các rào cản này đã hoàn toàn bị dỡ bỏ trong năm 2011 mở đường cho cuộc cạnh tranh bình đẳng với các ngân hàng thương mại trong nước và hứa hẹn sự phát triển của nhóm các chi nhánh và ngân hàng nước ngoài và các ngân hàng liên doanh trong tương lai.

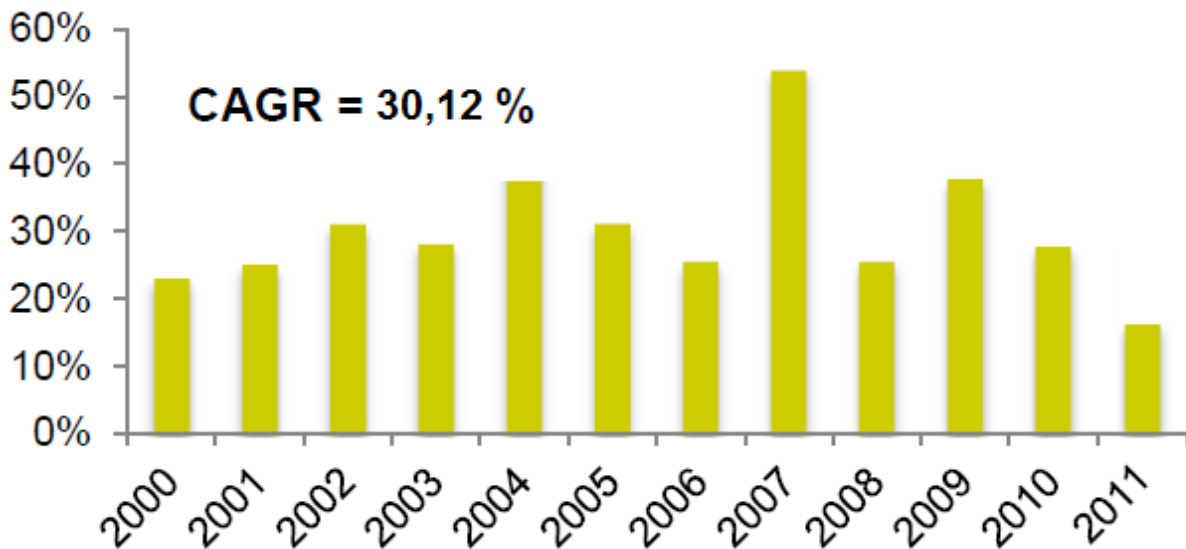
2.2.2. Tín dụng

❖ Tình hình chung

Với đặc trưng của một nền kinh tế mới nổi, tốc độ tăng trưởng tín dụng và huy động của Việt Nam luôn ở mức cao trên 20% trong suốt giai đoạn 2005 – 2010. Mức tăng trung bình cho tín dụng và huy động trong giai đoạn này lần lượt trên 30% và trên 29%, trong đó đỉnh điểm là năm 2007 với 53,89% và 47,64%. Tốc độ cung tiền M2 trong giai đoạn 2005 – 2010 cũng đạt trung bình 29%.

So với các nước trong khu vực, tăng trưởng tín dụng và M2 của Việt Nam cao hơn nhiều so với Indonesia (14,5% và 12,4%) và Thái Lan (7% và 4%). Đây là một trong những nhân tố đóng góp vào sự phát triển nhanh của nền kinh tế Việt Nam trong giai đoạn này, thể hiện qua tốc độ tăng GDP trung bình là 7,15%, đạt đỉnh 8,5% vào năm 2007. Tuy nhiên, tăng trưởng tín dụng nhanh cũng chính là một nguyên nhân dẫn đến tình trạng bong bóng tài sản mà những nền kinh tế mới nổi như Việt Nam thường gặp phải khi nguồn vốn tín dụng ngân hàng chảy vào các lĩnh vực phi sản xuất và có rủi ro cao như bất động sản và chứng khoán.

Biểu đồ 2.6: Tăng trưởng tín dụng từ 2000 đến năm 2011



(Nguồn: Báo cáo thường niên của NHNN)

Tăng trưởng tín dụng nhanh cũng khiến cho ngành ngân hàng đối mặt với rủi ro thanh khoản cao khi mà tỷ lệ cho vay trên tổng huy động luôn ở trên mức 90% so với trung bình trong khu vực là 83%.

Việc tăng trưởng tín dụng nhanh không đi kèm với việc kiểm soát chất lượng tín dụng dẫn đến nợ xấu các ngân hàng tăng cao. Từ 2009 đến nay tình hình tăng trưởng tín dụng giảm dần xuống 14.33% (2011) và đạt mức thấp kỷ lục là 8,9% trong năm 2012.

❖ Thị phần

Thị phần cho vay đã có những thay đổi lớn trong giai đoạn 2005-2011. Năm 2005, nhóm các Ngân hàng thương mại nhà nước gần như thống lĩnh thị phần cho vay và huy động ngân hàng với giá trị lần lượt là 73% và 75% thì đến năm 2009 con số này đã giảm xuống còn lần lượt là 51% và 59%, thậm chí một năm sau là 2010, tính luôn cả ngân hàng phát triển nhà đồng bằng sông Cửu Long thì nhóm ngân hàng TMNN chỉ còn chiếm 49% tổng thị phần tín dụng và 45% trong tổng thị phần huy động.

Trong khi đó, nhóm ngân hàng thương mại cổ phần có sự trỗi dậy mạnh mẽ, từ thị phần cho vay và huy động vốn lần lượt chỉ chiếm 15% và 16% vào năm 2005, đến năm 2009 đã tăng lên mức 33% và 30%, xu hướng mở rộng tiếp tục phát huy trong năm kinh doanh 2010, giúp nhóm ngân hàng này mở rộng thị phần trong hai nghiệp vụ truyền thống lên lần lượt là 37% và 46%. Còn lại thị phần của nhóm Ngân hàng và chi nhánh ngân hàng nước ngoài lại khá ổn định trong giai đoạn 2005-2011. Qua xu hướng biến động trong thị phần của các nhóm ngân hàng, ta có thể nhận thấy: nhóm ngân hàng thương mại cổ phần đang mở rộng thị trường và cạnh tranh gay gắt với nhóm ngân hàng thương mại Nhà nước vốn chiếm vị trí độc tôn trong quá khứ, được chứng tỏ qua diễn biến phân chia thị trường trong giai đoạn 2005-2011, chính phần thị phần giảm sút của khối ngân hàng TMNN trong giai đoạn này đã chuyển dịch sang nhóm ngân hàng TMCP trong khi thị trường của nhóm ngân hàng và chi nhánh ngân hàng nước ngoài rất ổn định.

Bảng 2.3: Thị phần cho vay giai đoạn 2005-2011 (%)

| Loại hình ngân hàng | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 |
|---|------|------|------|------|------|------|------|
| Ngân hàng TMNN | 73 | 65 | 55 | 52 | 51 | 49 | 49 |
| Ngân hàng TMCP | 15 | 21 | 29 | 32 | 33 | 37 | 37 |
| Chi nhánh NH nước ngoài + NNLD+ NN 100% vốn nước ngoài+ Các tổ chức tín dụng khác | 12 | 14 | 16 | 16 | 16 | 14 | 14 |

(Nguồn: Báo cáo thường niên của NHNN)

2.2.3. Hoạt động dịch vụ

Ngoài các mảng hoạt động truyền thống của ngân hàng mà tiêu biểu là hoạt động huy động vốn và cấp tín dụng, ngân hàng thương mại Việt Nam còn cung cấp các sản phẩm và dịch vụ ngân hàng hiện đại như: dịch vụ thanh toán, chuyển tiền; các dịch vụ ngân quỹ;

dịch vụ thu đổi ngoại tệ; dịch vụ cho thuê kết sắt, quản lý tài sản; dịch vụ tư vấn tài chính;...

Đối với các nước phát triển trên thế giới, dịch vụ không phải là một mảng mới trong hoạt động ngân hàng; tuy nhiên ngành ngân hàng Việt Nam, hoạt động dịch vụ chưa thực sự phát triển, điều này thể hiện qua cơ cấu thu nhập của các ngân hàng thương mại trong nước: trong đó nguồn thu nhập từ hoạt động tín dụng chiếm tỷ trọng rất lớn trong tổng thu nhập của ngành ngân hàng. Năm 2010, tỷ trọng trung bình thu nhập lãi trong tổng thu nhập của 10 NH hàng đầu Việt Nam là 76,8%. Đối với một số NH có qui mô nhỏ hơn, tỷ trọng này thậm chí còn lên tới hơn 90% (Liên Việt: 92,2%, Đại Dương: 103,5%, Nam Việt: 93,1%, Phát triển Mê Kông: 98,8%). Điều này cho thấy cơ cấu thu nhập của hệ thống NH Việt Nam chưa có sự đa dạng, phụ thuộc nhiều vào hoạt động tín dụng trong khi thu nhập từ hoạt động dịch vụ chỉ mới đóng góp một phần khiêm tốn vào tổng thu nhập. Mặc dù những năm gần đây, tỷ trọng thu nhập từ hoạt động ngoài lãi của các ngân hàng Việt Nam đã tăng hơn trước, trung bình năm 2012 là 14%, tăng 7% so với năm ngoái và có xu hướng tăng nhưng vẫn thấp so với quốc gia Châu Á Thái Bình Dương khác.

Bảng 2.4: Tỷ lệ thu nhập thuần ngoài lãi của một số quốc gia năm 2012

| Chỉ tiêu | Úc | Trung Quốc | Singapore | Thái Lan | Việt Nam |
|--------------------------------|-----|------------|-----------|----------|----------|
| Tỷ lệ thu nhập thuần ngoài lãi | 33% | 21% | 40% | 36% | 51 |

(Nguồn: Khảo sát về ngành ngân hàng của KPMG 2013)

Tình trạng trên là kết quả của nhiều nguyên nhân

- Nguyên nhân đầu tiên nằm ở cơ sở hạ tầng công nghệ thông tin của các ngân hàng Việt Nam còn lạc hậu, kém phát triển trong khi đây là điều kiện tiên quyết để phát triển dịch vụ tài chính-ngân hàng. Tuy nhiên, trong điều kiện hiện nay của các NHTM Việt Nam yêu cầu nguồn kinh phí lớn để đầu tư cải tiến hay phát triển mới hệ thống CNTT không phải là chuyện một sớm một chiều do những hạn chế về nguồn vốn nhỏ.

- Một nguyên nhân là do uy tín của các ngân hàng Việt Nam trên thị trường quốc tế còn chưa cao nên các doanh nghiệp lớn (doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài lẫn doanh nghiệp Việt) thường chọn những chi nhánh-ngân hàng nước ngoài tại Việt Nam là bên đại diện trong thanh toán quốc tế, một phần cũng do yêu cầu của bên đối tác nước ngoài đòi hỏi phải được bảo đảm bằng uy tín của một ngân hàng có “tên tuổi” trên thế giới.

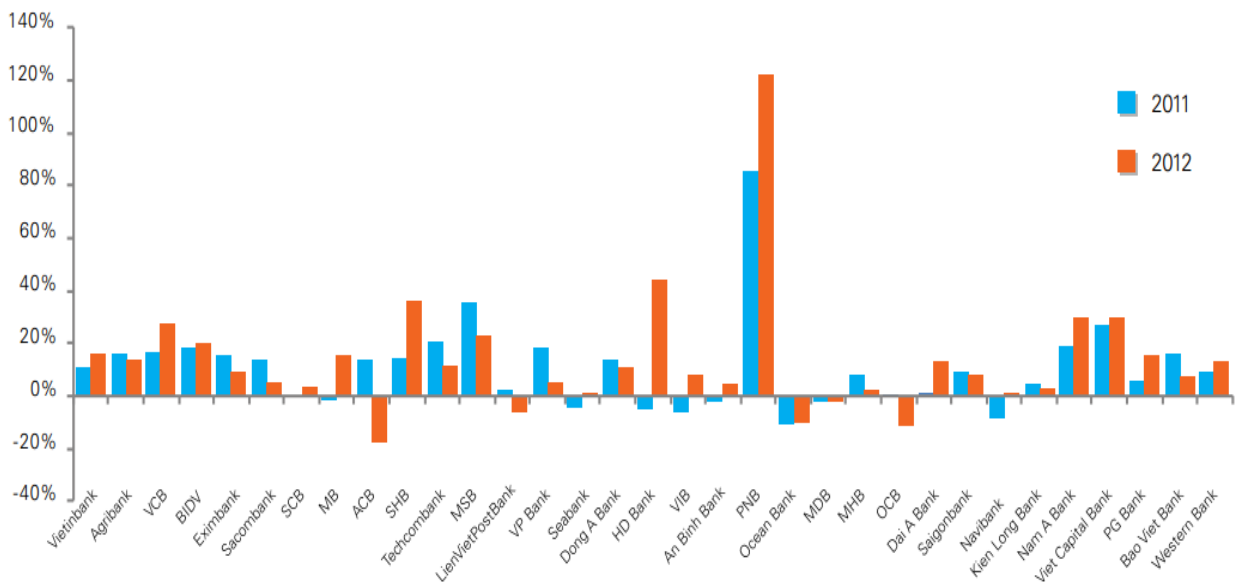
- Trong lĩnh vực dịch vụ thẻ, hệ thống máy ATM, POS của một số ngân hàng còn giới hạn số lượng, ngoài ra giữa các ngân hàng với nhau còn chưa liên kết đồng bộ nên gây ra sự khó khăn hay bất tiện cho khách hàng trong quá trình sử dụng, thậm chí thường xuyên xảy ra lỗi hệ thống,... khiến cho khách hàng nhiều khi không mặn mà với việc sử dụng dịch vụ thẻ của các NHTM Việt Nam.

- Mặt khác, trình độ của dân cư còn chưa đồng đều gây trở ngại cho việc tiếp cận các dịch vụ ngân hàng hiện đại của người dân, thậm chí là tâm lý e ngại giao dịch hay có quan hệ với ngân hàng.

- Ngoài ra, một điều rất quan trọng là hệ thống các văn bản pháp lý điều chỉnh hoạt động và xử lý các tranh chấp trong mảng cung ứng dịch vụ như: Internet banking, Mobil banking,... còn hạn chế, chưa theo kịp các yêu cầu đổi mới kỹ thuật tác nghiệp hiện đại, và sự thay đổi thường xuyên trong ứng dụng công nghệ vào dịch vụ ngân hàng, ngoài ra còn tạo tâm lý e ngại sử dụng và giải quyết tranh chấp.

- Ngoài ra còn một nguyên nhân nữa nằm ở trình độ của nhân viên ở một số ngân hàng nhỏ còn chưa cao, kỹ thuật nghiệp vụ chưa vững vàng cũng hạn chế khả năng đổi mới qui trình nghiệp vụ và ứng dụng công nghệ vào hoạt động dịch vụ của ngân hàng.

Biểu đồ 2.7: Thu nhập thuần ngoài lãi một số ngân hàng 2011-2012



(Nguồn: Khảo sát về ngành ngân hàng của KPMG 2013)

2.3. Tỷ lệ an toàn vốn tối thiểu (CAR)

Tỷ lệ an toàn vốn tối thiểu (CAR - Capital Adequacy Ratios) được xác định là tỷ lệ giữa vốn tự có/tổng tài sản “Có” rủi ro quy đổi, trong đó vốn tự có gồm vốn cấp 1 và

vốn cấp 2. Hệ số CAR phản ánh tỷ lệ vốn tự có tối thiểu mà ngân hàng phải đạt được trên tổng tài sản “Có” rủi ro quy đổi. Theo Thông tư 13/2010/TT-NHNN, các tổ chức tín dụng, trừ chi nhánh ngân hàng nước ngoài, phải duy trì tỷ lệ an toàn vốn tối thiểu 9% giữa vốn tự có so với tổng tài sản “Có” rủi ro.

Bảng 2.5: Tỷ lệ an toàn vốn (CAR) của một số ngân hàng (%).

| Năm | AGRI | VCB | BIDV | CTG | MHB | ACB | STB | EAB |
|------|------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| 2005 | 0,41 | 9,5 | 3,97 | 4,36 | 10,19 | 12,1 | 15,4 | 8,94 |
| 2006 | 4,97 | 9,3 | 4,82 | 4,82 | 9,31 | 10,89 | 11,82 | 13,57 |
| 2007 | 7,2 | 9,2 | 11 | 11,6 | 9,44 | 16,19 | 11,07 | 14,36 |
| 2008 | 7,2 | 8,9 | 9,46 | 6,5 | - | - | 12,16 | 11,3 |
| 2009 | - | 8,11 | 9,53 | 8,06% | - | 9,73 | 11,41 | 10,64 |
| 2010 | 6,14 | 9,0 | 9,32 | 8,02 | - | 10,6 | 9,97 | 10,84 |
| 2011 | 8,0 | 11,14 | 11,07 | 10,57 | - | 9,25 | 11,66 | 10,01 |
| 2012 | 9,49 | 14,83 | 9,65 | 10,33 | - | - | 9,53 | 10,85 |

(Nguồn: Báo cáo thường niên các NH và VCBS)

Tỷ lệ an toàn vốn (CAR) là kết quả tác động của hai yếu tố: là Vốn tự có của ngân hàng và tổng tài sản có rủi ro quy đổi rủi ro. Trong giai đoạn này chuyển biến của CAR có thể chia theo hai nhóm: nhóm ngân hàng thương mại nhà nước và nhóm ngân hàng thương mại cổ phần:

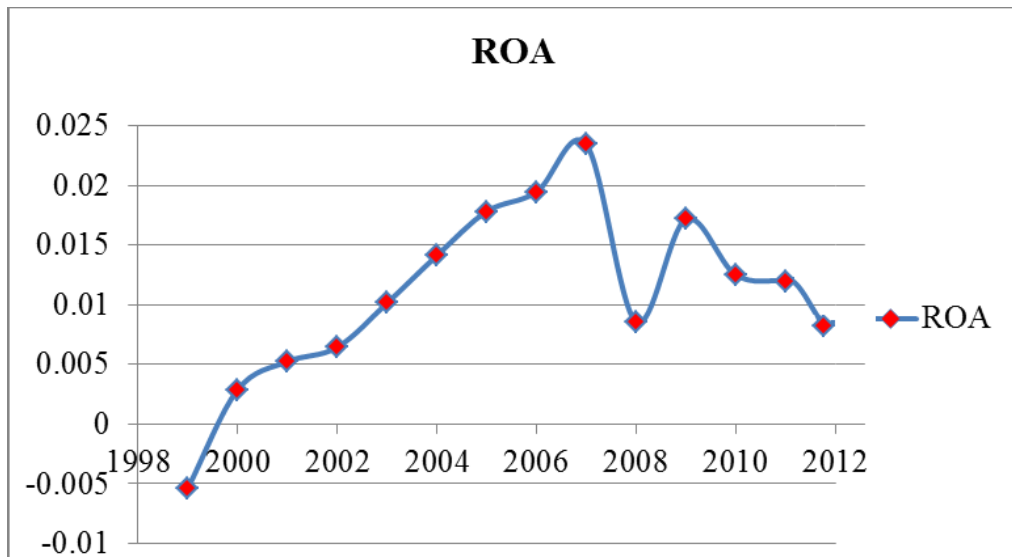
Nhóm ngân hàng thương mại Nhà Nước giai đoạn đầu có hệ số CAR thấp (thậm chí là rất thấp, chẳng hạn Agribank năm 2005 tỷ lệ an toàn vốn chỉ bằng 0,41%, BIDV cũng chỉ có CAR bằng 3,97% hay CTG chỉ là 4,36%, ngoại trừ VCB) nguyên nhân là do các ngân hàng TMNN trong giai đoạn này quy mô vốn điều lệ còn hạn chế nhưng lại được chỉ định cho vay các khoản vay giá trị lớn để tài trợ cho các dự án của doanh nghiệp nhà nước. Trong khi các dự án này đem lại hiệu quả kém, khiến cho khoản vay rủi ro cao thậm chí gần như không có khả năng thu hồi nợ, đã khiến cho tổng giá trị tài sản Có rủi ro quy đổi lớn nên tỷ lệ CAR của các ngân hàng này thấp. Tuy nhiên theo lộ trình tăng vốn điều lệ bắt buộc do Chính phủ quy định trong nghị định 141/2006/NĐ-CP

ban hành năm 2006, trong đó các ngân hàng thương mại phải có mức vốn điều lệ tối thiểu là 1000 tỷ chậm nhất là vào 31 tháng 12 năm 2008, và phải đạt mức 3000 tỷ trước 31 tháng 12 năm 2010, còn đối với ngân hàng thương mại Nhà Nước (NHTMNN) số vốn điều lệ phải đạt tối thiểu 3000 tỷ trước cuối năm 2008. Vốn điều lệ tăng lên đã góp phần làm lớn làm tăng nguồn vốn tự có của doanh nghiệp, qua đó giúp nâng cao tỷ lệ an toàn vốn. Đến năm 2007, tỷ lệ CAR đột ngột tăng cao nguyên nhân là do năm này thị trường chứng khoán cực kỳ sôi động, thậm chí VnIndex có thời điểm đã đạt ngưỡng 1000 điểm tạo điều kiện thuận lợi cho các ngân hàng huy động vốn (trực tiếp thông qua thị trường chứng khoán, hoặc phát hành riêng lẻ), do đó nâng tổng vốn tự có của ngân hàng lên. Sau đó từ năm 2008 đến nay hệ số an toàn vốn CAR có xu hướng điều chỉnh giảm nhẹ xung quanh giá trị 9% do NHNN qui định (ngoại trừ Agribank), là do các ngân hàng đã sử dụng nguồn vốn để gia tăng tài sản Có mở rộng hoạt động kinh doanh nhằm gia tăng lợi nhuận.

Nhóm ngân hàng thương mại cổ phần (NHTMCP) (xét những ngân hàng thương mại cổ phần lớn như ACB, STB, EAB) ta có những năm đầu hệ số CAR của ngân hàng lớn, đặc biệt là năm 2007, tương tự như đã phân tích ở nhóm ngân hàng thương mại Nhà nước thời điểm này có nhiều thuận lợi cho ngân hàng gia tăng vốn điều lệ thông qua phát hành thêm cổ phiếu để huy động vốn. Nhưng sau đó, tỷ lệ CAR đã điều chỉnh giảm xuống, trên giá trị tối thiểu do ngân hàng Nhà Nước qui định, do các ngân hàng này đã sử dụng số vốn huy động được để kinh doanh, tăng qui mô tài sản có.

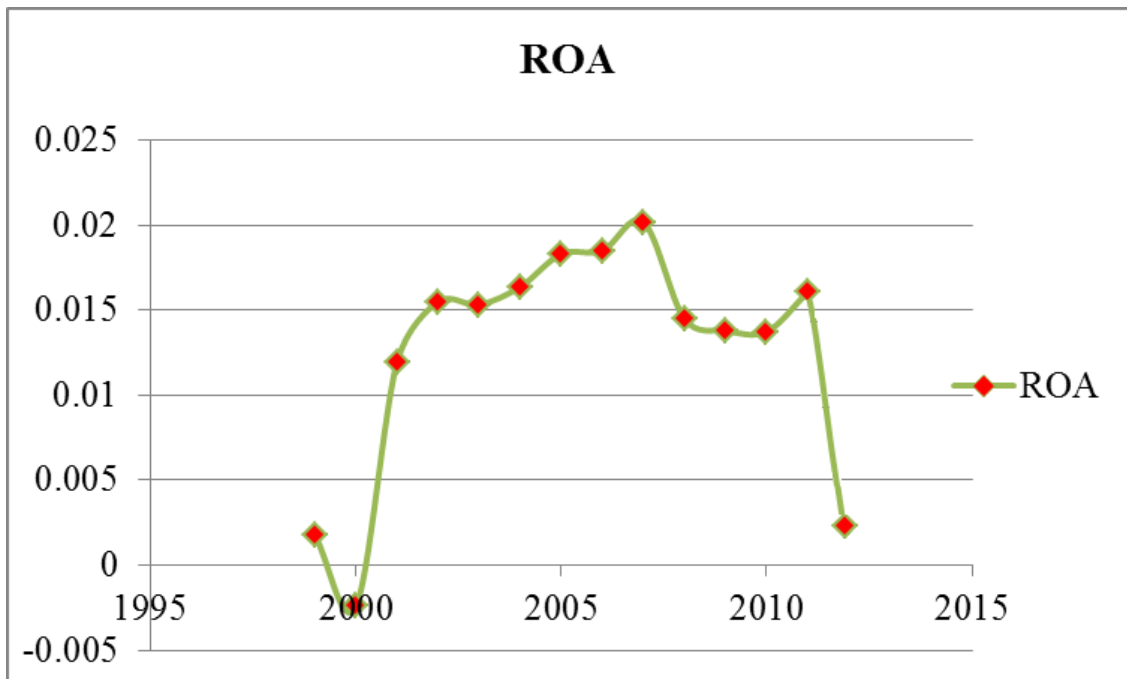
2.4. Thực trạng lợi nhuận của hệ thống ngân hàng thương mại Việt Nam thông qua chỉ số ROA.

Biểu đồ 2.8: ROA của nhóm NHTM Nhà Nước từ năm 1999 đến năm 2012



(Nguồn: Tổng hợp từ số liệu của NHNN)

Biểu đồ 2.9: ROA của nhóm NHTM cổ phần từ năm 1999 đến năm 2012



(Nguồn: Tổng hợp từ số liệu của NHNN)

Nhìn vào biểu đồ biểu diễn ROA của hai nhóm ngân hàng thương mại Việt Nam, ta có thể nhận ra xu hướng chung của ROA các ngân hàng thương mại Việt Nam từ năm

1999 đến năm 2012 có chiều hướng gia tăng. Xuất phát điểm vào năm 1999, ROA của hai nhóm ngân hàng này rất thấp thậm chí đạt giá trị âm khi ngân hàng hoạt động kinh doanh bị thua lỗ (nhóm NHTMNN có ROA âm vào năm 1999 là -0.5% và nhóm NHTMCP có ROA đạt giá trị âm là -0,2% vào năm 2000).

Tuy nhiên tình hình đã được cải thiện, ROA của hai nhóm ngân hàng liên tục gia tăng trong suốt giai đoạn từ năm 2001 đến 2007 và đồng thời đạt giá trị cao nhất vào năm 2007 (nhóm ngân hàng TMNN có ROA 2007 = 2.34% và nhóm ngân hàng TMCP có ROA2007= 2.02%). Đến năm 2008, do ảnh hưởng nặng nề của khủng hoảng kinh tế thế giới tác động sâu sắc đến nền kinh tế Việt Nam nói chung và hoạt động kinh doanh ngân hàng nói riêng, hệ thống ngân hàng thương mại Việt Nam đã chứng kiến sự sụt giảm trong lợi nhuận hoạt động. Trong bối cảnh khủng hoảng, hoạt động ngành ngân hàng đã bộc lộ nhiều điểm bất ổn, ảnh hưởng đến hiệu quả hoạt động của ngành, mà sự bất ổn định trong của ROA từ năm 2008 đến năm 2012 là kết quả của các nguyên nhân trên.

Ngành Ngân hàng Việt Nam có những đặc trưng sau

Một là, ngành Ngân hàng có tốc độ tăng trưởng nhanh: thể hiện qua các điểm:

- Tăng trưởng tín dụng và huy động luôn ở mức cao trên 20%: như đã phân tích trên phần Hoạt động tín dụng và huy động vốn: Mức tăng trung bình cho tín dụng và huy động trong giai đoạn 2005-2010 lần lượt là 31,55% và 28,91%, trong đó đỉnh điểm là năm 2007 với 53,89% và 47,64%. Tốc độ cung tiền M2 trong giai đoạn 2005 – 2010 cũng đạt trung bình 29,19%.

- Tổng tài sản toàn ngành đã tăng gấp đôi trong giai đoạn 2005-2010: IMF đã thống kê: tổng tài sản toàn ngành trong giai đoạn 2007-2010 đã tăng từ 1.097 nghìn tỷ đồng (52,4 tỷ USD) lên 2.690 nghìn tỷ đồng (128,7 tỷ USD), đồng thời cũng dự báo con số này sẽ tăng lên 3.667 nghìn tỷ đồng (tương đương 175,4 tỷ USD) vào thời điểm cuối năm 2012. Đồng thời, theo The Banker Việt Nam xếp thứ 2 trong danh sách các nước có tốc độ tăng trưởng tài sản ngành ngân hàng nhanh nhất thế giới, tốc độ tăng trưởng đạt 33,92%.

Hai là, ngành ngân hàng tăng trưởng mạnh về số lượng cũng như qui mô tổng tài sản nhưng sự tăng trưởng này không đi kèm với nâng cao về chất lượng: Trong những năm gần đây, nền kinh tế Việt Nam chứng kiến sự bùng nổ về số lượng ngân hàng, hàng loạt ngân hàng mới được cấp phép thành lập đồng thời nhiều ngân hàng được nâng cấp từ ngân

hàng nông thôn lên thành thị. Tuy nhiên chất lượng chưa tương xứng, năng lực tài chính còn hạn chế, quản trị rủi ro yếu.

Do sự mở rộng quá nhanh chóng trong thời gian ngắn khiến cho sự phát triển theo chiều sâu chất lượng chưa theo kịp: chưa có sự cải thiện trong công tác phòng ngừa rủi ro (như các ngân hàng chưa áp dụng các tiêu chuẩn quốc tế về phân loại khoản vay, công bố thông tin, hệ thống kiểm soát nội bộ còn yếu kém,...), cũng như sự giám sát, thanh tra và xử phạt của NHNN còn buông lỏng trong giai đoạn đầu.

Ngoài ra, nguồn nhân lực ngân hàng chất lượng cao trong giai đoạn đầu phát triển còn thiếu hụt khiến cũng là một trong những nguyên nhân dẫn đến phát triển chất lượng kém của ngành ngân hàng.

Ba là, hệ thống ngân hàng Việt Nam hiện nay đang chịu áp lực từ nợ xấu: Theo công bố của NHNN cuối tháng 8/2011 tổng nợ xấu của toàn hệ thống đang chiếm 3,32% tổng dư nợ toàn ngành, và đến cuối tháng 3/2013 là 4,67%. Các tổ chức xếp hạng độc lập cũng như các nhà kinh tế khác cho rằng mức nợ xấu chưa được công bố thực sự còn cao hơn rất nhiều. Tình trạng nợ xấu cao trong ngành ngân hàng đã tồn tại lâu đời là kết quả tích tụ của nhiều nguyên nhân từ trước:

- Một trong những nguyên nhân chủ yếu khiến nợ xấu đạt con số khổng lồ trong ngành ngân hàng là sự tăng trưởng nóng của bất động sản trong giai đoạn 2005-2011, đồng thời chính sách phát triển kinh tế của chính phủ trong đó chính sách tiền tệ và tài khóa mở rộng đã khiến việc cấp tín dụng trong giai đoạn này quá dễ dàng, dẫn đến tín dụng đổ vào các lĩnh vực phi sản xuất bao gồm chứng khoán và bất động sản; đến năm 2008 khi lạm phát dâng cao đặt áp lực kiềm chế lạm phát lên chính sách tiền tệ, NHNN đã có những động thái “rắn” thực hiện chính sách tiền tệ thắt chặt, giảm cung tiền giảm tín dụng đặt biệt hạn chế tín dụng trong lĩnh vực phi sản xuất. Kết quả là lãi suất tăng cao, tín dụng thắt chặt đã khiến các nhà đầu tư lẫn đầu cơ BĐS gặp khốn đốn, kết hợp với tình hình ảm đạm của nền kinh tế đã khiến BĐS đóng băng, hoạt động kinh doanh bị trì trệ đã khiến cho các doanh nghiệp BĐS không có nguồn trả nợ cho ngân hàng; nợ quá hạn do đó xuất hiện, đồng thời các BĐS đảm bảo giảm giá trị thị trường đã khiến cho các ngân hàng phải trích lập dự phòng rủi ro cao.

- Nợ xấu cao đặc biệt trong hệ thống ngân hàng TMNN còn do: sự can thiệp của chính phủ trong việc chỉ đạo, bảo lãnh cho vay các ngành nghề, dự án, hay các doanh nghiệp (đặc biệt là các doanh nghiệp, tổng công ty, tập đoàn Nhà nước). Do có sự bảo lãnh

của Chính phủ, các ngân hàng đã cho vay vô tội vạ mà không thực hiện nghiêm ngặt việc đánh giá tính khả thi, suất sinh lời, độ rủi ro, cũng như dòng tiền trả nợ của dự án (theo báo cáo của NHNN cho vay doanh nghiệp chiếm 30-40% tổng dư nợ của các NHTMNN, riêng Vietcombank và BIDV tỷ lệ này là từ 40%-50%),... vô số dự án làm ăn kém hiệu quả, thua lỗ (tiêu biểu là Vinashin- theo Moody's tổng dư nợ của Vinashin có thể chiếm 3% tổng dư nợ của hệ thống ngân hàng Việt Nam, xấp xỉ 26.000 tỷ đồng) khiến cho tổng nợ xấu của hệ thống ngân hàng tăng cao.

- Ngoài ra, một nguyên nhân khác xuất phát từ rủi ro đạo đức: khi mà các tập đoàn kinh tế hoặc một số công ty đứng ra thành lập Ngân hàng với mục đích cung ứng vốn cho tập đoàn/công ty mẹ thì việc có những ưu ái đặc biệt khiến chất lượng khoản vay và giới hạn giá trị khoản vay không đảm bảo yêu cầu, dẫn đến rủi ro đạo đức. Ngoài ra, nguyên nhân rủi ro đạo đức từ phía nhân viên ngân hàng cũng được đề cập đến khi mà hệ thống kiểm soát nội bộ và qui trình cấp tín dụng của ngân hàng còn nhiều hạn chế và khe hở cho rủi ro.

- Một nguyên nhân nữa khiến nợ xấu của ngân hàng gia tăng là do ảnh hưởng của khủng hoảng kinh tế tài chính toàn cầu năm 2008 kéo dài đến tận thời điểm này đã tác động đến các doanh nghiệp Việt Nam, theo tổng cục thống kê Bộ kế hoạch và đầu tư, gần 30% DN đã phá sản hoặc dừng hoạt động. Cụ thể là có 81.929 DN đã giải thể, 16.075 DN đã đăng ký dừng hoạt động và 85.821 DN dừng hoạt động nhưng không đăng ký. Do đó, nhiều doanh nghiệp mất khả năng trả nợ ngân hàng khiến tổng nợ xấu tăng lên.

Cuối cùng, kết thúc năm 2011 ngành ngân hàng Việt Nam đang đặt trước áp lực tái cơ cấu.

Tái cơ cấu ngành ngân hàng đang là vấn đề cấp bách được đặt ra đối với nền kinh tế Việt Nam vào thời điểm này. Lý do tại sao tái cơ cấu ngành ngân hàng lại là mối quan tâm hàng đầu: Ngành ngân hàng Việt Nam đang đứng trước nguy cơ khủng hoảng hệ thống. Theo kinh nghiệm trên thế giới bất kỳ một cuộc khủng hoảng tài chính nào cũng liên quan đến bốn vấn đề chính trong ngành Ngân hàng: Chất lượng tài sản kém; Thiếu vốn tự có; Gặp khó khăn về thanh khoản; Yếu kém trong quản trị hoạt động kinh doanh và quản trị rủi ro. Trong đó, hệ thống ngân hàng Việt Nam đều vướng phải bốn vấn đề.

Thứ nhất, chất lượng tài sản của hệ thống ngân hàng Việt Nam đang ở mức báo động, thể hiện qua tỷ lệ nợ xấu toàn hệ thống. Như đã phân tích ở trên tỷ lệ nợ xấu được NHNN công bố trong toàn hệ thống hiện đang là 3,32% tổng dư nợ, tuy nhiên theo các tổ

chức tài chính quốc tế độc lập con số này phải trên 12%- tỷ lệ nguy hiểm, khiến hệ thống có nguy cơ cao bị khủng hoảng. Đồng thời, theo công bố gần đây các vụ vỡ nợ tại các địa phương đang gia tăng sẽ khiến cho tỷ lệ nợ xấu tăng cao trong thời gian tới; hơn nữa, tỷ lệ dư nợ hiện nay của hai lĩnh vực BĐS và Chứng khoán chiếm 12%, đây lại là hai ngành nhạy cảm và chịu ảnh hưởng nặng nề nhất của tình hình khủng hoảng kinh tế, giả sử 1/3 trong số nợ này có vấn đề sẽ khiến cho tình hình nợ xấu thêm nghiêm trọng chưa kể đến vấn đề của Vinashin.

Thứ hai, hiện hệ số an toàn vốn của các ngân hàng Việt Nam hầu hết đều đạt trên 9% theo qui định tại Thông tư 13/2010/TT-NHNN nhưng vẫn còn một số ngân hàng chưa đáp ứng yêu cầu. Ngoài ra, tỷ lệ này còn vấn đề phải bàn đến: nếu tỷ lệ nợ xấu của hệ thống ngân hàng đạt khoản 13% theo như đánh giá của các tổ chức xếp hạng độc lập quốc tế, thì trích lập dự phòng rủi ro phải tăng lên không lồ sẽ ăn mòn vào lợi nhuận lũy kế của ngân hàng khiến cho tổng vốn chủ sở hữu suy giảm, và do đó sẽ ảnh hưởng đến tỷ lệ an toàn vốn của hệ thống.

Thứ ba, về vấn đề thanh khoản, những biểu hiện gần đây về lãi suất của hệ thống ngân hàng đã phản ánh những khó khăn về thanh khoản của toàn hệ thống: Cụ thể có những thời điểm lãi suất qua đêm lên đến 20% như cuối tháng 10 năm 2011, hay lãi suất huy động đã tăng lên đến 17% trong những tháng giữa năm 2011 và mặc dù NHNN đưa ra trần huy động 14% nhưng các ngân hàng vẫn lén lút huy động vượt trần dưới nhiều hình thức khác cho đến khi NHNN có biện pháp thanh tra gắt gao và xử phạt mạnh tay thì tình trạng này mới suy giảm, hay hàng loạt các chương trình khuyến mãi lớn của các ngân hàng nhằm thu hút tiền gửi từ dân cư trong những tháng đầu năm 2012, thậm chí chuyên viên của các ngân hàng đều được giao chỉ tiêu huy động rất lớn và tình trạng hiếm gặp khi khách hàng gửi tiền có quyền thỏa thuận lãi suất với ngân hàng cũng xuất hiện,... cũng cho thấy tình trạng thiếu hụt thanh khoản trầm trọng trong toàn hệ thống.

Cuối cùng, sự yếu kém trong quản trị kinh doanh và quản trị rủi ro của hệ thống ngân hàng Việt Nam đã phản ánh trong tỷ lệ nợ xấu và những rủi ro mà hệ thống gặp phải.

KẾT LUẬN CHƯƠNG 2

Chương này đã trình bày quá trình phát triển của hệ thống ngân hàng Việt Nam, điếm qua tình hình hoạt động những năm vừa qua trên những mặt có bản: huy động vốn, tín dụng; hoạt động dịch vụ và thực trạng lợi nhuận của các ngân hàng làm cơ sở để đề ra các giải pháp góp phần gia tăng lợi nhuận ở chương sau.

CHƯƠNG 3: MÔ HÌNH NGHIÊN CỨU CÁC NHÂN TỐ ẢNH HƯỞNG ĐẾN LỢI NHUẬN TẠI CÁC NHTM VIỆT NAM

3.1. Mô hình lý thuyết

Từ tổng thể lý luận nghiên cứu đã được nêu ra trong các chương trước cùng với tham khảo các mô hình trong nghiên cứu thực nghiệm của các nước trên thế giới, và kinh nghiệm của bản thân, tác giả đề xuất các nhân tố để đưa vào mô hình nghiên cứu các nhân tố tác động đến lợi nhuận tại các ngân hàng thương mại Việt Nam. Hiện nay ở Việt Nam có mô hình của TS.Trương Quang Thông đã đưa ra kết quả phù hợp và có tính thực tiễn cao trong quá trình áp dụng, do đó tác giả đã sử dụng bộ mô hình của TS. Trương Quang Thông (2010) làm cơ sở. Mô hình được chọn có dạng sau:

$$ROA = f(X_1, X_2, X_3, \dots, X_{12})$$

Trong đó:

- **Biến phụ thuộc:** lợi nhuận của ngân hàng thương mại, được đo lường bằng tỷ suất sinh lời trên tài sản (ROA).

$$\text{Tỷ suất sinh lời trên tổng tài sản} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Tổng tài sản}} \times 100$$

ROA là chỉ tiêu khách quan nhất đánh giá khả năng tạo ra lợi nhuận của ngân hàng từ tài sản mà không phân biệt tài sản được hình thành từ nợ hay vốn chủ sở hữu, do đó ROA cũng là chỉ tiêu chính xác nhất để đo lường hiệu quả hoạt động. Mặt khác, do đặc điểm nguồn gốc vốn chủ sở hữu của các ngân hàng thương mại Nhà Nước tại Việt Nam là nguồn vốn cấp từ ngân sách Nhà nước nên chỉ tiêu ROA chính là lựa chọn phù hợp nhất với những đặc điểm của nền kinh tế Việt Nam và cho hai nhóm ngân hàng thương mại.

Trong mô hình, ROA được mã hóa là Y_1 và Y_2 lần lượt là ROA của hệ thống Ngân hàng thương mại cổ phần và hệ thống Ngân hàng thương mại Nhà Nước.

❖ **Biến độc lập**

Từ các nhân tố ảnh hưởng đến lợi nhuận, tác giả lựa chọn các chỉ tiêu để xây dựng nên các biến độc

Bảng 3.1 Danh sách các biến độc lập

| STT | Nhân tố | Tên biến | Các tác giả đã sử dụng |
|-----|---|--|------------------------|
| 1 | Kích thước của ngân hàng | Thị phần cho vay | (a), (b), (c) |
| 2 | | Thị phần huy động vốn | (a), (b),(c) |
| 3 | | Thị phần tài sản | (b), (e) |
| 4 | Chất lượng tài sản | Tỷ lệ nợ xấu | (d), (b) |
| 5 | Thanh khoản | Dự trữ thanh khoản/ Tổng tài sản | (b) |
| 6 | Đa dạng hóa hoạt động kinh doanh và cơ cấu vốn | TG không kỳ hạn/ TG có kỳ hạn | (b), (e) |
| 7 | Thanh khoản và Đa dạng hóa hoạt động kinh doanh | Cho vay/huy động | (b), (e) |
| 8 | Đa dạng hóa hoạt động kinh doanh | Cơ cấu thu nhập lãi trên tổng thu nhập | (a) |
| 9 | | Cho vay trung dài hạn/Tổng cho vay | (a), (b) |
| 10 | | Cho vay bằng ngoại tệ/ Tổng cho vay | (b) |
| 11 | | Tài sản có ngoại tệ /Tổng tài sản | (b) |
| 12 | | Tài sản nợ ngoại tệ/Tổng nguồn vốn | (b) |

Với: (a): Chen và Yeh (1998, (5))

(b): Trương Quang Thông (2010, (1))

(c):Naceur and Goaid (2001, (7))

(d): Anna P. I. Vong và Hoi Si Chan, (5)

(e): Oleksandr Grygorenko (2009, (9))

3.2. Thiết kế nghiên cứu

3.2.1. Quy trình nghiên cứu

Bước 1: Nghiên cứu sơ bộ

Từ kết quả của các nghiên cứu thực nghiệm trước đây tại các nước New Zealand, Pakistan, Macao, Malaysia, Australian, Ukraine, Khối liên minh Châu Âu, Mỹ, Việt Nam,... tác giả đã kết hợp và bổ sung các nhân tố phù hợp với đặc điểm của nền kinh tế và ngành ngân hàng Việt Nam để hình thành nên bộ chỉ tiêu của mô hình nghiên cứu. Căn cứ trên các biến có ý nghĩa tác động của các nghiên cứu trên và để phù hợp với dữ liệu thu thập được tại hệ thống ngân hàng Việt Nam, mô hình nghiên cứu gồm 13 chỉ

tiêu, trong đó có một biến phụ thuộc là ROA, và 12 biến độc lập có quan hệ và tác động ảnh hưởng đến biến phụ thuộc bao gồm:

❖ **Thị phần cho vay**

Thị phần cho vay được tính toán bằng cách lấy tổng dư nợ cho vay của từng nhóm ngân hàng chia cho tổng dư nợ của toàn hệ thống. Khi mà hoạt động truyền thống (cấp tín dụng) vẫn là hoạt động chính và chiếm tỷ trọng chủ yếu trong tổng thu nhập của ngành ngân hàng Việt Nam thì thị phần cho vay cao cũng đồng nghĩa với nguồn thu nhập từ lãi và các khoản thu nhập tương tự lớn, do đó góp phần gia tăng lợi nhuận của ngân hàng.

Dựa trên cơ sở trên ta có thể đưa ra giả thuyết:

H₁: *Thị phần cho vay có tác động tới lợi nhuận của nhóm ngân hàng, và trong giai đoạn nghiên cứu, kỳ vọng tác động có xu hướng thuận chiều tức thị phần cho vay cao nhiều khả năng đem lại lợi nhuận cao cho ngân hàng.*

❖ **Thị phần huy động vốn**

Được tính bằng cách lấy tổng số dư huy động của từng nhóm ngân hàng chia cho tổng giá trị huy động của toàn hệ thống. Vốn huy động là nguồn vốn chính mà từ đó ngân hàng dùng để cho vay cũng như thực hiện các nghiệp vụ tài sản có khác để thu lợi nhuận về cho ngân hàng nên đây là điều kiện cần để gia tăng nguồn thu, qua đó nâng cao lợi nhuận.

Do đó, ta đưa ra giả thuyết:

H₂: *Thị phần huy động vốn có tác động tới lợi nhuận của ngân hàng.*

❖ **Thị phần tài sản**

Được tính bằng cách lấy tổng tài sản của từng nhóm ngân hàng chia cho tổng tài sản của toàn hệ thống. Thị phần tài sản lớn phần nào thể hiện tiềm năng đem lại lợi nhuận cao của ngân hàng từ những tài sản này (giá trị tài sản sinh lời cao có nhiều tiềm năng đem lại lợi nhuận lớn trong tương lai, ngoài ra hệ thống cơ sở hạ tầng khang trang, hệ thống CNTT hiện đại,... đem lại nhiều tiện ích cho khách hàng, gia tăng giao dịch của khách hàng với ngân hàng, có khả năng tăng thu nhập cho ngân hàng).

H₃: *Thị phần tài sản có tác động tới lợi nhuận của ngân hàng.*

❖ Tỷ lệ nợ xấu (NPL ratio)

Được tính toán bằng cách lấy tổng nợ xấu của nhóm ngân hàng chia cho tổng dư nợ của toàn hệ thống, trong đó nợ xấu bao gồm tổng dư nợ từ nhóm 3 đến nhóm 5 (được phân loại theo quyết định 493/2005-QĐ/NHNN năm 2005 và Quyết định 18/2007-QĐ/NHNN về việc sửa đổi, bổ sung một số điều của quyết định 493/2005-QĐ/NHNN). Tỷ lệ nợ xấu được dùng để đo lường rủi ro tín dụng và khả năng có thể xảy ra tổn thất gây ảnh hưởng đến lợi nhuận của ngân hàng thông qua việc trích lập dự phòng và bù đắp tổn thất do rủi ro tín dụng.

H₄: *Tỷ lệ nợ xấu có tác động lên lợi nhuận của ngân hàng, tỷ lệ này càng lớn càng làm giảm lợi nhuận, ảnh hưởng xấu đến hiệu quả của ngân hàng.*

❖ Dự trữ thanh khoản/Tổng tài sản

Trong đó tử số (dự trữ thanh khoản) bằng tổng của tiền mặt, tiền gửi ngân hàng và chứng khoán thanh khoản. Tỷ số đo lường độ rủi ro thanh khoản của ngân hàng, ta biết rằng ngân hàng phải đánh đổi giữa lợi nhuận và rủi ro khi mà buộc phải lựa chọn giữa việc nắm giữ nhiều những tài sản có tính thanh khoản cao nhưng mức sinh lời thấp (thậm chí là không sinh lời như tiền mặt) để đảm bảo cho khả năng thanh khoản của ngân hàng, thay vì nắm giữ những tài sản khác đem lại lợi nhuận cao hơn.

H₅: *Dự trữ thanh khoản tác động đến lợi nhuận của ngân hàng.*

❖ Tiền gửi không kỳ hạn/Tiền gửi có kỳ hạn

Tỷ lệ này cho biết tỷ trọng tiền gửi không kỳ hạn mà ngân hàng huy động được. Tiền gửi không kỳ hạn là nguồn vốn giá rẻ với chi phí thấp hơn nhiều việc huy động các nguồn khác, và do đó làm giảm chi phí đầu vào, gia tăng lợi nhuận hay chính là hiệu quả hoạt động ngân hàng. Nguồn tiền gửi không kỳ hạn sẽ dồi dào ở những ngân hàng mạnh về dịch vụ thanh toán trong khi những ngân hàng ít phát triển mảng hoạt động dịch vụ sẽ có tỷ lệ này thấp.

H₆: *Tỷ lệ tiền gửi không kỳ hạn tác động đến lợi nhuận ngân hàng, kỳ vọng là tỷ lệ này sẽ có tác động thuận chiều lên lợi nhuận của hệ thống ngân hàng.*

❖ Cho vay/Huy động

Bằng tỷ lệ giữa tổng dư nợ cho vay trên tổng vốn tiền gửi huy động. Tỷ lệ này cao cho thấy ngân hàng có nguy cơ rủi ro thanh khoản và rủi ro tín dụng cao, ngược lại

nếu tỷ lệ này thấp có khả năng là ngân hàng đã đa dạng hóa danh mục tài sản có, phát triển dịch vụ cung ứng, ... hoạt động kinh doanh của ngân hàng phát triển và đa dạng, tạo điều kiện cho ngân hàng gia tăng lợi nhuận và phân tán rủi ro, qua đó tăng hiệu quả hoạt động của ngân hàng.

H₇: *Tỷ lệ cho vay/huy động có tác động đến lợi nhuận của ngân hàng.*

❖ **Thu nhập lãi/Tổng thu nhập**

Được tính bằng cách lấy tỷ lệ của thu nhập từ lãi và các khoản thu nhập tương tự chia cho tổng thu nhập của ngân hàng. Tỷ lệ này cũng thể hiện mức độ phân tán rủi ro trong hoạt động cũng như phát triển việc đa dạng hóa lĩnh vực hoạt động của ngân hàng, qua đó ảnh hưởng đến hiệu quả hoạt động.

H₈: *Tỷ lệ thu nhập lãi/Tổng thu nhập có tác động tới lợi nhuận của ngân hàng.*

❖ **Cho vay trung dài hạn/Tổng cho vay**

Chính bằng tỷ lệ giữa tổng dư nợ cho vay trung và dài hạn (lấy giá trị trung bình số đầu kỳ và cuối kỳ trên thuyết minh báo cáo tài chính) với tổng dư nợ cho vay. Tỷ lệ cho vay trung dài hạn trên tổng cho vay lớn đem lại cơ hội thu nhập cao cho ngân hàng, tuy nhiên xảy ra sự đánh đổi giữa lợi nhuận và rủi ro thanh khoản, nếu nguồn vốn huy động để cho vay dài hạn chủ yếu là nguồn vốn ngắn hạn thì rủi ro thanh khoản cho ngân hàng sẽ rất lớn, một khi xảy ra căng thẳng về thanh khoản sẽ buộc ngân hàng phải bỏ ra chi phí lớn hơn thông thường rất nhiều để huy động bù đắp sự thiếu hụt này, thậm chí chi phí cao có thể gây tác dụng ngược lên lợi nhuận của ngân hàng và đe dọa an toàn hệ thống của ngân hàng.

H₉: *Cho vay trung và dài hạn/Tổng cho vay có tác động đến lợi nhuận của ngân hàng.*

❖ **Cho vay bằng ngoại tệ/Tổng cho vay**

Được tính bằng tỷ lệ giữa tổng cho vay bằng ngoại tệ trên tổng dư nợ cho vay, tỷ lệ này đạt giá trị cao hơn nếu các ngân hàng mạnh về dịch vụ đặc biệt là các dịch vụ liên quan đến xuất nhập khẩu và ngoại hối, qua đó thể hiện sự phát triển của ngân hàng.

H₁₀: *Cho vay bằng ngoại tệ/Tổng cho vay có tác động tới lợi nhuận của ngân hàng.*

❖ **Tài sản có ngoại tệ/Tổng tài sản**

Tài sản có ngoại tệ bao gồm các khoản tiền mặt, chứng từ có giá bằng ngoại tệ, các khoản cấp tín dụng bằng ngoại tệ, các khoản tiền gửi bằng ngoại tệ tại các ngân hàng khác, đặc biệt là tài khoản tiền gửi ngoại tệ tại các ngân hàng nước ngoài phục vụ cho hoạt động thanh toán của ngân hàng Việt Nam tại ngân hàng nước ngoài, và các tài sản có ngoại tệ khác.

Tỷ lệ trên thể hiện sự đa dạng hóa của ngân hàng trong việc phát triển các sản phẩm dịch vụ đa dạng, đặc biệt là mảng dịch vụ thanh toán và nghiệp vụ ngoại hối.

H₁₁: *Tài sản có ngoại tệ/Tổng tài sản có tác động đến lợi nhuận của ngân hàng.*

❖ **Tài sản nợ ngoại tệ/Tổng nguồn vốn**

Tài sản nợ ngoại tệ bao gồm các khoản tiền gửi bằng ngoại tệ của ngân hàng nước ngoài mở tại ngân hàng trong nước nhằm thực hiện các giao dịch thanh toán với nhau; ngoài ra, còn có nguồn vốn huy động bằng ngoại tệ, các tài sản nợ ngoại tệ khác (tiền ký quỹ bằng ngoại tệ, vốn tài trợ, ủy thác đầu tư cho vay bằng ngoại tệ, chuyển tiền phải trả bằng ngoại tệ,...).

Tỷ lệ trên biểu hiện sự lớn mạnh trong mảng dịch vụ của ngân hàng đặc biệt là dịch vụ thanh toán và ngoại hối, ngoài ra tỷ lệ Tài sản nợ ngoại tệ/ Tổng nguồn vốn cao còn biểu hiện cho uy tín và sự đánh giá về tiềm năng phát triển, và hiệu quả hoạt động của ngân hàng trong mắt các nhà đầu tư quốc tế.

Do đó, tác giả đưa ra giả thuyết:

H₁₂: *Tài sản nợ ngoại tệ/ Tổng nguồn vốn có tác động đến lợi nhuận của ngân hàng.*

Bước 2: Nghiên cứu định lượng

Thu thập số liệu: Số liệu được thu thập từ báo cáo của Ngân hàng Nhà nước và báo cáo tài chính hàng năm của các ngân hàng. Số liệu được tổng hợp là trung bình của các ngân hàng trong nhóm.

Phân tích

- Bước 1: phân tích tương quan giữa các chỉ số tài chính để kiểm tra xem những nhân tố (biến độc lập) nào có tương quan với lợi nhuận của ngân hàng (biến phụ thuộc ROA) có ý nghĩa, từ đó chọn ra những nhân tố tương quan có ý nghĩa thống kê để đưa vào mô hình hồi qui.

• Bước 2: sử dụng phân tích hồi quy để đánh giá mức độ tác động của các nhân tố đến lợi nhuận ngân hàng, thực hiện các kiểm định và lựa chọn mô hình phù hợp nhất cho mỗi nhóm ngân hàng.

3.2.1. Mô hình đề nghị xem xét

Bảng 3.2: Mô hình đề nghị xem xét

| C | Tên biến | Mã hóa | | Dấu kỳ vọng |
|----|---|--------|--------|-------------|
| | | NHTMCP | NHTMNN | |
| 1 | Thị phần cho vay (lending share) | X1 | Z1 | + |
| 2 | Thị phần huy động vốn (deposit share) | X2 | Z2 | + |
| 3 | Thị phần tài sản (asset share) | X3 | Z3 | +/- |
| 4 | Tỷ lệ nợ xấu (NPL ratio) | X4 | Z4 | - |
| 5 | Dự trữ thanh khoản/ Tổng tài sản (Liquidity reserve to total assets ratio) | X5 | Z5 | +/- |
| 6 | TG không kỳ hạn/ TG có kỳ hạn (current deposit to fixed deposit ratio) | X6 | Z6 | + |
| 7 | Cho vay/huy động (lending to deposit ratio) | X7 | Z7 | +/- |
| 8 | Cơ cấu thu nhập lãi/ Tổng thu nhập (Interest income to total income ratio) | X8 | Z8 | +/- |
| 9 | Cho vay trung dài hạn/ Tổng cho vay (Medium and long term lending to total lending ratio) | X9 | Z9 | +/- |
| 10 | Cho vay bằng ngoại tệ/ Tổng cho vay (Foreign currency based lending to total lending ratio) | X10 | Z10 | +/- |
| 11 | Tài sản có ngoại tệ/ Tổng tài sản (foreign- currency asset to total asset ratio) | X11 | Z11 | +/- |
| 12 | Tài sản nợ ngoại tệ/ Tổng nguồn vốn (foreign- currency liability to total asset ratio) | X12 | Z12 | +/- |

Mô hình hồi qui có dạng

- Mô hình của nhóm ngân hàng thương mại cổ phần:

$$Y_I = \alpha_0 + \alpha_1 X_1 + \alpha_2 X_2 + \alpha_3 X_3 + \dots + \alpha_{10} X_{10} + \alpha_{11} X_{11} + \alpha_{12} X_{12}$$

- Mô hình của nhóm ngân hàng thương mại Nhà nước:

$$Y_2 = \beta_0 + \beta_1 Z_1 + \beta_2 Z_2 + \beta_3 Z_3 + \dots + \beta_{11} Z_{11} + \beta_{12} Z_{12}$$

3.2. Mẫu và cỡ mẫu

Phương pháp thu thập: mẫu là các ngân hàng trong nhóm ngân hàng thương mại cổ phần và nhóm ngân hàng thương mại Nhà nước, riêng năm 2010 và 2011 do hạn chế về thông tin tiếp cận nên tác giả tiến hành lựa chọn mẫu các ngân hàng lớn. Thời gian thu thập số liệu liên tục từ năm 1999 đến năm 2011.

3.3. Phương pháp xử lý phân tích số liệu

Bước 1: Thống kê mô tả để xác định các biến không có thông tin.

Bước 2: Thay thế các biến không có thông tin bằng dự báo trung bình thời kỳ, sử dụng phương pháp trung bình trượt với giá trị của k lần lượt là 3; 5; 7. Sau đó căn cứ vào giá trị sai số chuẩn để lựa chọn giá trị trung bình trượt phù hợp nhất (đó là giá trị k làm cho sai số chuẩn- Std.deviation đạt giá trị nhỏ nhất)

Bước 3: Sau khi xử lý bộ dữ liệu, thực hiện phân tích tương quan để xác định cụ thể những biến độc lập nào có mối quan hệ với biến phụ thuộc ROA.

Hệ số tương quan Pearson (ký hiệu là r) được sử dụng để lượng hóa mức độ chặt chẽ của mối liên hệ tuyến tính giữa hai biến định lượng, trị tuyệt đối của r tiến gần đến 1 khi hai biến có mối tương quan tuyến tính chặt chẽ.

Công thức tính:

$$r = \frac{\sum_{i=1}^N (X_i - \bar{X})(Y_i - \bar{Y})}{(N-1)S_X S_Y}$$

Trong đó:

- N là tổng số quan sát
- S_X , S_Y là độ lệch chuẩn của từng biến X và Y

\bar{X}, \bar{Y}

- lần lượt là giá trị trung bình của biến X và Y
- Y là biến phụ thuộc, trong mô hình lần lượt là Y1 hoặc Y2

- X là biến độc lập, trong mô hình lần lượt là $X_1, X_2, \dots, X_{11}, X_{12}$ hoặc $Z_1, Z_2, \dots, Z_{11}, Z_{12}$.

Bước 4: Phân tích hồi qui bằng phương pháp bình phương nhỏ nhất thông thường (Ordinary least square- OLS). Xây dựng mô hình hồi qui và thực hiện các kiểm định:

❖ Đầu tiên, kiểm định sự phù hợp của mô hình thông qua kiểm định giả thuyết $H_0: R^2 = 0$, đại lượng F được sử dụng cho kiểm định này, kiểm định F trong bảng phân tích phương sai ANOVA được tính bởi công thức:

$$\text{Với } F = \frac{R^2(n-k)}{(1-R^2)(k-1)}$$

Trong đó: n là số quan sát và k số lượng biến trong mô hình.

Nếu xác suất F nhỏ tương ứng với mức ý nghĩa quan sát $\text{sig.} \leq$ mức ý nghĩa α , thì giả thuyết $H_0: R^2 = 0$ bị bác bỏ.

❖ Kiểm định sự tác động của từng biến độc lập đến hiệu quả (ROA) qua kiểm định t. Nếu t có ý nghĩa thống kê thì kết luận hệ số hồi qui có ý nghĩa thống kê hay biến độc lập đó có tác động đến ROA.

❖ Kiểm định hiện tượng đa cộng tuyến thông qua nhân tử phóng đại phương sai VIF. Ta có $VIF_j = \frac{1}{(1-R_j^2)}$ với R_j^2 là hệ số xác định của hàm hồi qui phụ của biến độc lập

thứ j theo các biến độc lập còn lại. Khi R_j^2 tiến về 1, nghĩa là mức độ cộng tuyến giữa biến độc lập thứ j (trong trường hợp này là X_j hoặc Z_j) với các biến độc lập còn lại cao thì VIF_j càng lớn, tại điểm tới hạn VIF_j tiến tới ∞ .

Theo qui tắc, kinh nghiệm là khi $VIF_j > 10 \Leftrightarrow R_j^2 > 0.9$ thì mức độ cộng tuyến được xem là cao. Do đó nếu VIF có giá trị nhỏ hơn 10 thì được xem như không có hiện tượng đa cộng tuyến đáng kể xảy ra (Phạm Trí Cao, (2009), Kinh tế lượng ứng dụng, (10), tr191).

❖ Kiểm định tự tương quan thông qua hệ số Durbin-Watson.

Dựa vào thống kê d tính bởi công thức $d = \frac{\sum_{i=2}^n (\hat{U}_t - \hat{U}_{t-1})^2}{\sum_{i=1}^n \hat{U}_t^2} \approx 2(1-\hat{\rho})$

Trong đó $\hat{\rho} = \frac{\sum_{i=2}^n \hat{U}_t \hat{U}_{t-1}}{\sum_{i=1}^n \hat{U}_t^2}$ là hệ số tương quan bậc nhất của mẫu và là ước lượng

của ρ trong hàm hồi qui AR(1): $U_t = \rho U_{t-1} + \varepsilon_t$

Với \hat{U}_t là phần dư và AR(1) là đồ thị của \hat{U}_t theo \hat{U}_{t-1}

Theo tính chất của hệ số tương quan thì: $-1 \leq \rho \leq 1$

Do đó: $1 \leq d \leq 4$

Khi $\rho = -1$ hay $\rho = 1$ (tương đương với $d = 4$ hay $d = 0$) ta có tự tương quan hoàn hảo. Khi $\rho = 0$ ($d = 2$) nghĩa là không có tự tương quan xảy ra (Phạm Trí Cao, (2009), Kinh tế lượng ứng dụng, (10), tr 191). Theo Willson & Keating (2002) hệ số Durbin-Waston nằm trong khoảng giá trị từ 1 đến 3 đối với các hiện tượng có tính vĩ mô thì ta có thể kết luận là không có hiện tượng tự tương quan đáng kể giữa các biến trong mô hình.

❖ Kiểm định phần dư có phân phối chuẩn: nếu Mean xấp xỉ bằng 0, và Std.Dev xấp xỉ bằng 1 thì có thể kết luận phương trình hồi quy có phân phối chuẩn (Hoàng Trọng (2008), Phân tích dữ liệu nghiên cứu với SPSS, (11)), ngoài ra còn thực hiện các khảo sát bằng biểu đồ tần số P-P plot và kiểm định Kolmogorov-Smirnov phần dư có phân phối chuẩn.

❖ Ước lượng hệ số xác định và đánh giá sự phù hợp của mô hình. Giá trị hệ số xác định R^2 cho biết độ phù hợp của mô hình với cơ sở dữ liệu.

Ta có công thức: $R^2 = 1 - \frac{RSS}{TSS} = \frac{ESS}{TSS}$

$TSS = \sum (Y_i - \bar{Y})^2$; $ESS = \sum (\hat{Y}_i - \bar{Y})^2$; và $RSS = \sum \hat{U}_i^2 = TSS - ESS$

Với \bar{Y} là giá trị trung bình của biến phụ thuộc Y

\hat{Y}_i là giá trị ước lượng của quan sát thứ i có được dựa vào mô hình hồi qui

Y_i là giá trị thực của quan sát thứ i

Hệ số xác định nhận giá trị trong đoạn $[0,1]$, với $R^2 = 1$ thì đường hồi qui thích hợp hoàn hảo, với $R^2 = 0$ thì mô hình hồi qui hoàn toàn không thích hợp. Giá trị R^2 càng gần 1 thì mô hình càng tốt. Theo kinh nghiệm với dữ liệu chuỗi thời gian thì $R^2 > 0.9$ được xem là tốt và số liệu chéo thì $R^2 > 0.7$ được xem là tốt (Phạm Trí Cao, (2009), Kinh tế lượng ứng dụng, tr 33).

❖ Ước lượng hệ số hồi qui trong mô hình và xây dựng mô hình hoàn chỉnh cho từng nhóm ngân hàng.

Bước 5: Kiểm định paired simple t-test cho sự khác biệt của 2 nhóm

Kiểm định được áp dụng cho hai nhóm tổng thể có mối liên hệ với nhau và dữ liệu của mẫu là gồm các biến định lượng. Kiểm định được thực hiện: chênh lệch của từng cặp quan sát được rút ra từ phép trừ, sau đó thực hiện kiểm định giả thuyết: chênh lệch trung bình của tổng thể khác 0, nếu giả thuyết thỏa: tức là hai nhóm tổng thể có khác biệt, và ngược lại.

Gọi \bar{d} , và S_d lần lượt là giá trị trung bình và độ lệch chuẩn của các chênh lệch mẫu.

Giả thuyết H_0 : không có sự khác biệt giữa hai trị trung bình của tổng thể (tức là khác biệt giữa hai trung bình bằng không, tương đương với hai nhóm tổng thể không có sự khác biệt)

H_1 : có sự khác biệt

Trị kiểm định: $t = \frac{\bar{d}}{\frac{S_d}{\sqrt{n}}}$ với n là số cặp quan sát trong mẫu.

Qui tắc bác bỏ giả thuyết H_0 tại mức ý nghĩa α là giá trị t được tính ở trên thỏa điều kiện: $-t_{n-1, \alpha/2} < t < t_{n-1, \alpha/2}$ với t_{n-1} là phân phối Student với $n-1$ là bậc tự do.

❖ Hệ số hồi qui chuẩn hóa: Vì độ lớn của các hệ số hồi qui phụ thuộc vào đơn vị đo lường của các biến nên chỉ khi nào loại trừ đơn vị của các biến độc lập thì mới có thể so

sánh mức độ tác động và đánh giá tầm quan trọng giữa các biến. Một cách thực hiện là tính hệ số hồi qui chuẩn hóa của biến độc lập khi tất cả dữ liệu hồi qui trên các biến được đo lường bằng đơn vị độ lệch chuẩn. Hệ số hồi qui chuẩn hóa (kí hiệu Beta) được tính toán trực tiếp từ hệ số hồi qui như sau: $\beta_k = B_k \left(\frac{S_k}{S_Y} \right)$

- B_k là hệ số hồi qui của biến độc lập thứ k
- S_k là độ lệch chuẩn của biến độc lập thứ k
- S_Y là độ lệch chuẩn của biến phụ thuộc Y

3.3.1. Thống kê mô tả về mẫu khảo sát

3.3.1.1. Thống kê mẫu

Mẫu gồm 2 nhóm là nhóm ngân hàng thương mại Nhà Nước và nhóm ngân hàng thương mại cổ phần.

Phương pháp chọn mẫu: Phần chọn mẫu của đề tài là chọn mẫu phi xác suất, thuận tiện và lý do chọn mẫu là do giới hạn về thông tin có được, thông tin không kiểm chứng được và không có đầy đủ thông tin chi tiết trong báo cáo tài chính. Do đó, tác giả đã chọn ra các ngân hàng trong hai nhóm:

- ❖ Nhóm ngân hàng thương mại Nhà Nước: gồm 4 ngân hàng lớn nhất nhóm là:

Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam

Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Việt Nam

Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam

Ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam

- ❖ Nhóm ngân hàng thương mại cổ phần Việt Nam: gồm sáu ngân hàng chiếm thị phần lớn nhất trong nhóm ngân hàng thương mại cổ phần (sáu ngân hàng đầu tiên) và có sự công bố thông tin đầy đủ nhất, và một ngân hàng đại diện cho những ngân hàng có thị phần nhỏ hơn (ngân hàng cuối cùng trong danh sách)

Ngân hàng TMCP Á Châu

Ngân hàng TMCP Sài Gòn Thương Tín

Ngân hàng TMCP Xuất Nhập Khẩu Việt Nam

Ngân hàng TMCP Quân Đội

Ngân hàng TMCP Sài Gòn

Ngân hàng TMCP Đông Á

Ngân hàng TMCP Nam Việt

3.3.1.2. Các chỉ tiêu mô tả của mẫu

- ❖ Nhóm ngân hàng thương mại cổ phần Việt Nam

Bảng 3.3 Mô tả mẫu nhóm ngân hàng thương mại cổ phần Việt Nam

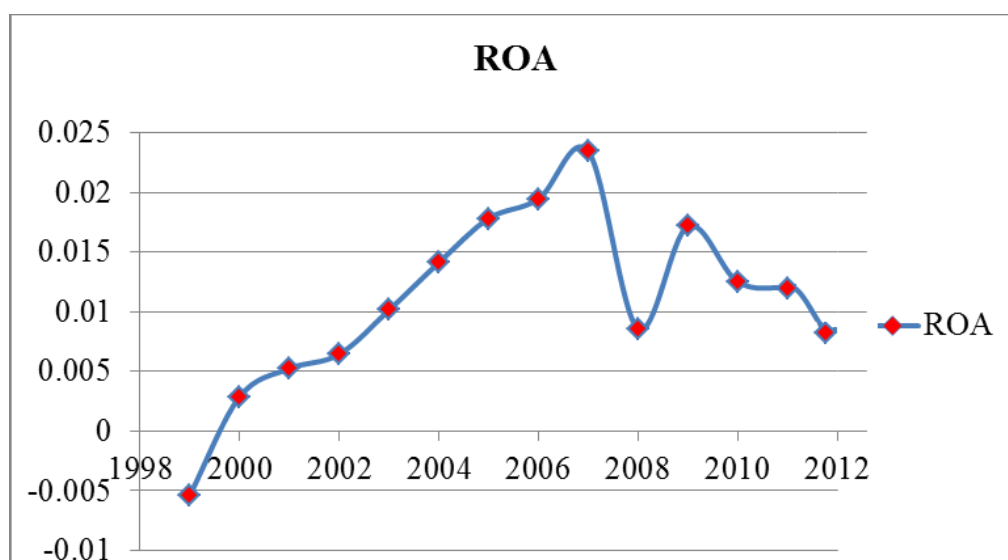
| | Y1 | X1 | X2 | X3 | X4 | X5 | X6 |
|---------------------------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| Giá trị trung bình | 0.0133 | 0.3602 | 0.3931 | 0.3758 | 0.0263 | 0.1533 | 0.1942 |
| Giá trị nhỏ nhất | -0.0024 | 0.2347 | 0.2722 | 0.2289 | 0.0057 | 0.0991 | 0.1517 |
| Giá trị lớn nhất | 0.0202 | 0.5696 | 0.6004 | 0.5813 | 0.0832 | 0.2109 | 0.2361 |

| | X7 | X8 | X9 | X10 | X11 | X12 |
|---------------------------|-----------|-----------|-----------|------------|------------|------------|
| Giá trị trung bình | 0.8412 | 0.8568 | 0.3334 | 0.1853 | 6.4626 | 0.0057 |
| Giá trị nhỏ nhất | 0.7675 | 0.7369 | 0.1721 | 0.1383 | 3.6991 | 0.0002 |
| Giá trị lớn nhất | 0.9482 | 0.9400 | 0.4177 | 0.2239 | 12.4019 | 0.0164 |

Nhận xét của phần thống kê: Đây là dữ liệu chuỗi thời gian, điều tra một chủ thể trong một giai đoạn thời gian là 13 năm (tương ứng với 13 quan sát).

Chỉ tiêu ROA đạt giá trị cao vào các năm 2007, 2006, 2005 và năm 2004, trong đó năm 2007 đạt giá trị cao nhất là 2.02%. ROA đạt giá trị âm duy nhất, cũng là giá trị thấp nhất vào năm 1999 (ROA= -0.24%), ngoài ra những năm 2000, 2001, 2002 giá trị ROA cũng thấp so với giá trị trung bình.

Biểu đồ 3.1: ROA của nhóm NHTM Nhà Nước từ năm 1999 đến năm 2012



(Nguồn: Báo cáo thường niên của NHNN)

Giá trị trung bình của ROA nhóm ngân hàng TMCP nhìn chung cao so với trung bình toàn ngành ngân hàng Việt Nam, và cao hơn so với trung bình các ngân hàng thế giới (ROA là 1.19%) và các ngân hàng Châu Á (ROA trung bình là 0.89%) (Nguồn: Jaccar Equity Research Vietnam, (2009), số liệu thống kê năm 2007)

❖ Nhóm ngân hàng thương mại nhà nước

Bảng 3.4: Mô tả mẫu nhóm ngân hàng thương mại Nhà Nước

| | Y2 | Z1 | Z2 | Z3 | Z4 | Z5 | Z6 |
|---------------------------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| Giá trị trung bình | 0.0111 | 0.4173 | 0.4403 | 0.3922 | 0.0153 | 0.0651 | 0.4787 |
| Giá trị nhỏ nhất | -0.0054 | 0.2619 | 0.2624 | 0.2118 | 0.0048 | 0.0327 | 0.2928 |
| Giá trị lớn nhất | 0.0234 | 0.5119 | 0.5299 | 0.5303 | 0.0345 | 0.1219 | 0.6549 |

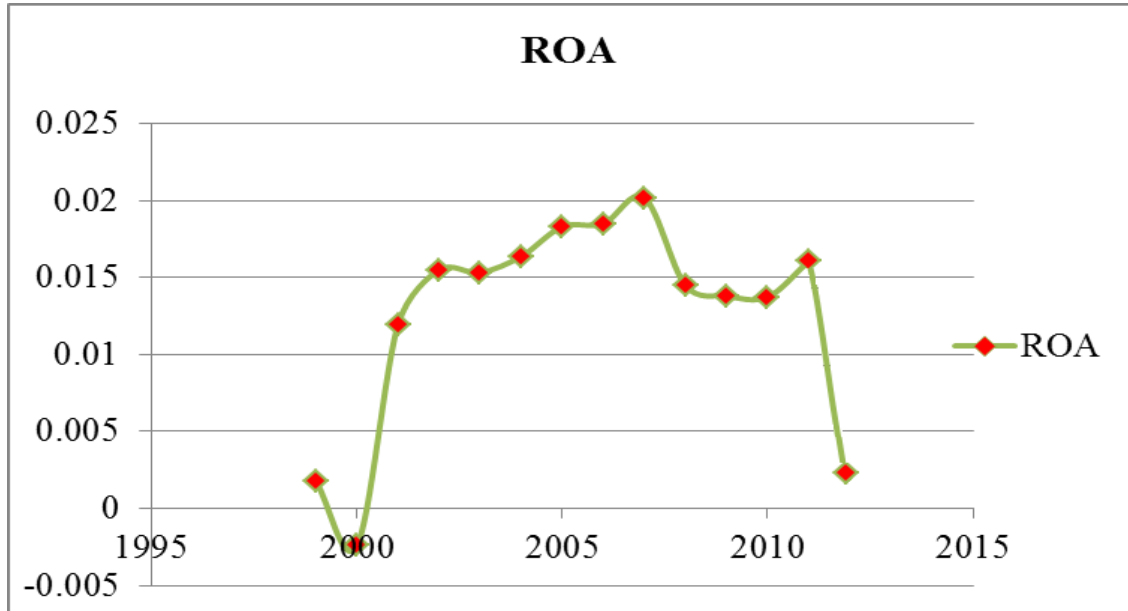
| | Z7 | Z8 | Z9 | Z10 | Z11 | Z12 |
|---------------------------|-----------|-----------|-----------|------------|------------|------------|
| Giá trị trung bình | 0.8381 | 0.8902 | 0.3509 | 0.2068 | 0.0219 | 0.0048 |
| Giá trị nhỏ nhất | 0.6636 | 0.8389 | 0.1199 | 0.1616 | 0.0047 | 0.0000 |
| Giá trị lớn nhất | 0.9528 | 0.9325 | 0.4503 | 0.3030 | 0.0508 | 0.0158 |

Nhận xét của phân thống kê: Đây là dữ liệu chuỗi thời gian, điều tra một chủ thể trong một giai đoạn thời gian là 13 năm (tương ứng với 13 quan sát).

Chỉ tiêu ROA đạt giá trị cao vào các năm 2005, 2006, 2007 và năm 2009 trong đó năm 2007 đạt giá trị cao nhất là 2.34%. ROA đạt giá trị âm duy nhất, cũng là giá trị thấp

nhất vào năm 1999 (ROA= -0.54%), ngoài ra những năm 2000, 2001, 2002 và 2008 giá trị ROA cũng thấp so với giá trị trung bình.

Biểu đồ 3.2: ROA của nhóm NHTM Nhà Nước từ năm 1999 đến năm 2012



(Nguồn: Báo cáo thường niên của NHNN)

Giá trị trung bình của ROA nhóm ngân hàng TMNN nhìn chung thấp hơn so với trung bình toàn ngành ngân hàng Việt Nam.

3.3.2. Nhóm ngân hàng thương mại Nhà Nước

3.3.2.1. Phân tích tương quan

Kiểm định giả thuyết hệ số tương quan

Giả sử hệ số tương quan của mẫu là r

Giả thuyết: $H_0: r = 0$, nghĩa là không có mối liên hệ nào giữa hai biến

$H_1: r \neq 0$, nghĩa là hai biến có tương quan với nhau

Với mức ý nghĩa α , nguyên tắc bác bỏ H_0 và chấp thuận H_1 là $\text{sig.} \leq \alpha$.

KẾT QUẢ PHÂN TÍCH TƯƠNG QUAN

| | Z1 | Z2 | Z3 | Z4 | Z5 | Z6 |
|---|--------|--------|--------|-------|---------|--------|
| Y ₂ Hệ số tương quan | -0.547 | -.605* | -0.545 | 0.467 | -.740** | -0.462 |
| Mức ý nghĩa kiểm định hệ số tương quan (Sig.2-tailed) | 0.053 | 0.029 | 0.054 | 0.107 | 0.004 | 0.112 |

Bảng 3.5: Kết quả hệ số tương quan và mức ý nghĩa kiểm định hệ số tương quan nhóm ngân hàng thương mại Nhà Nước

| | Z7 | Z8 | Z9 | Z10 | Z11 | Z12 |
|---|--------|--------|--------|--------|---------|---------|
| Y ₂ Hệ số tương quan | -.612* | -.589* | .824** | -0.486 | -.826** | -.847** |
| Mức ý nghĩa kiểm định hệ số tương quan. (Sig. 2-tailed) | 0.026 | 0.034 | 0.001 | 0.093 | 0.000 | 0.000 |

*. Tương quan đáng kể ở mức ý nghĩa 5% (kiểm định 2 phía)

** . Tương quan đáng kể ở mức ý nghĩa 1% (kiểm định 2 phía)

Nhìn vào bảng trên ta thấy: với mức ý nghĩa $\alpha=10\%$, hầu hết các biến độc lập đều có sig < 10% (riêng có Z₆ có sig. có giá trị xấp xỉ 0.1), do đó các biến đều tương quan có ý nghĩa thống kê đối với biến phụ thuộc (ROA). Nên mô hình có dạng:

$$Y_2 = f(Z_1, Z_2, Z_3, Z_4, Z_5, Z_7, Z_8, Z_9, Z_{10}, Z_{11}, Z_{12})$$

3.3.2.2. Phân tích hồi quy

Chạy mô hình hồi qui tuyến tính bội bằng phương pháp bình phương nhỏ nhất thông thường (OLS) sử dụng phần mềm SPSS để đánh giá mức độ ảnh hưởng của từng nhân tố độc lập đến hiệu quả hoạt động của hệ thống ngân hàng thương mại quốc doanh (thể hiện qua chỉ số ROA) bằng phương pháp loại trừ dần Backward

Phương pháp loại trừ dần (Backward elimination): khởi đầu với tất cả các biến đều ở trong mô hình, và sau đó loại trừ dần các biến bằng tiêu chuẩn loại trừ. Có hai tiêu chuẩn loại trừ trong SPSS.

- Tiêu chuẩn đầu tiên là giá trị F tối thiểu của biến thống kê F của biến độc lập đó phải đạt để ở lại trong mô hình, được gọi là F ra (F-to-remove), các biến có giá trị F nhỏ hơn giá trị tiêu chuẩn này sẽ bị loại ra khỏi mô hình.
- Tiêu chuẩn thứ hai là xác suất tối đa tương ứng với “Fra” (probability of F-to-remove) mà một biến không được vượt quá để được ở lại mô hình.

Biến có hệ số tương quan từng phần nhỏ nhất sẽ được kiểm tra đầu tiên, nếu giá trị thống kê F của biến đó nhỏ hơn giá trị “F ra” thì nó sẽ bị loại ra khỏi mô hình, sau đó phương trình sẽ được tính toán lại mà không có biến vừa bị loại, và các bước trên sẽ được lặp lại cho đến khi biến có hệ số tương quan từng phần nhỏ nhất trong mô hình lúc này

thỏa hai tiêu chuẩn trên và không bị loại ra khỏi mô hình thì quá trình này dừng lại và ta sẽ được mô hình hồi qui cuối cùng, là mô hình tối ưu nhất.

Trong mô hình này ta chọn xác suất tối đa ứng với “F ra” mà một biến không được vượt quá để được ở lại mô hình là 0.100

KẾT QUẢ CÁC LẦN CHẠY:

| Mô hình | Biến đưa vào mô hình | Biến bị loại | Nguyên nhân loại biến |
|---------|--|--------------|---|
| 1 | $Z_1, Z_2, Z_3, Z_4, Z_5, Z_7, Z_8, Z_9, Z_{10}, Z_{11}, Z_{12}$ | Z_1 | Xác suất tương ứng với “F ra” lớn hơn 0.100 |
| 2 | $Z_2, Z_3, Z_4, Z_5, Z_7, Z_8, Z_9, Z_{10}, Z_{11}, Z_{12}$ | Z_4 | Xác suất tương ứng với “F ra” lớn hơn 0.100 |
| 3 | $Z_2, Z_3, Z_5, Z_7, Z_8, Z_9, Z_{10}, Z_{11}, Z_{12}$ | Z_3 | Xác suất tương ứng với “F ra” lớn hơn 0.100 |
| 4 | $Z_2, Z_5, Z_7, Z_8, Z_9, Z_{10}, Z_{11}, Z_{12}$ | Z_{12} | Xác suất tương ứng với “F ra” lớn hơn 0.100 |
| 5 | $Z_2, Z_5, Z_7, Z_8, Z_9, Z_{10}, Z_{11}$ | Z_{11} | Xác suất tương ứng với “F ra” lớn hơn 0.100 |
| 6 | $Z_2, Z_5, Z_7, Z_8, Z_9, Z_{10}$ | Z_8 | Xác suất tương ứng với “F ra” lớn hơn 0.100 |
| 7 | $Z_2, Z_5, Z_7, Z_9, Z_{10}$ | Z_2 | Xác suất tương ứng với “F ra” lớn hơn 0.100 |
| 8 | Z_5, Z_7, Z_9, Z_{10} | | |

Mô hình hồi qui tốt nhất - Mô hình hồi qui cuối cùng cho nhóm ngân hàng thương mại Nhà Nước là: $Y_2 = f(Z_5, Z_{10}, Z_7, Z_9)$

3.3.2.3. Kiểm định sự phù hợp của mô hình

Giả thuyết: $H_0: \beta_1 = \beta_2 = \dots = \beta_{k-1} = 0$

$H_1: \exists \beta_i \neq 0$ với $i = \overline{1, k-1}$, với k là số biến của mô hình

Và β_i là hệ số hồi qui riêng đứng trước các biến độc lập.

Giả thuyết H_0 là các hệ số hồi qui riêng đứng trước các biến độc lập trong mô hình hồi qui đồng thời bằng 0 có nghĩa là các biến độc lập đồng thời không ảnh hưởng đến biến phụ

thuộc, tức là hàm hồi qui không giải thích được sự thay đổi của biến phụ thuộc, hay nói cách khác hàm hồi qui không phù hợp.

Với mức ý nghĩa α , nguyên tắc bác bỏ H_0 và chấp thuận H_1 là $\text{sig.} \leq \alpha$.

Bảng 3.6 Kiểm định sự phù hợp của mô hình

| ANOVA | | |
|------------|--------|-------|
| | F | Sig. |
| Regression | 21.618 | 0.000 |

Giá trị F tính được bằng 21.618 với giá trị sig. rất nhỏ ($\text{sig.} = 0.000 < \alpha = 1\%$) cho thấy mô hình hồi qui tuyến tính bội phù hợp với tập dữ liệu với mức ý nghĩa nhỏ hơn 1% (độ tin cậy lớn hơn 99%), hay kết hợp của các biến độc lập có trong mô hình có thể giải thích được sự biến thiên của Y2.

3.3.2.4. Kiểm định hệ số hồi qui đơn lẻ

Kiểm định hệ số hồi qui đơn lẻ

Giả thuyết: $H_0 : \beta_i = 0$

$H_1 : \beta_i \neq 0; i = \overline{1, k - 1}$ với k là số biến trong mô hình

Giá trị t được tính trong bảng bên dưới, tương ứng với mỗi giá trị t_i là một giá trị sig., với mức ý nghĩa α , nếu $\text{sig.} = < \alpha$ thì ta bác bỏ H_0 , chấp nhận H_1 .

Bảng 3.7: Kiểm định hệ số hồi qui đơn lẻ

| | Unstandardized Coefficients | | Standardized Coefficients | t | Sig. |
|-------------------|-----------------------------|------------|---------------------------|--------|-------|
| | B | Std. Error | Beta | | |
| (Constant) | 0.040 | 0.014 | | 2.791 | 0.024 |
| Z5 | -0.223 | 0.076 | -0.602 | -2.911 | 0.020 |
| Z7 | -0.053 | 0.012 | -0.583 | -4.516 | 0.002 |
| Z9 | 0.032 | 0.015 | 0.420 | 2.152 | 0.064 |
| Z10 | 0.089 | 0.030 | 0.479 | 2.969 | 0.018 |

Nhìn vào bảng kết quả hồi qui tathấy tất cả các giá trị Sig. đều nhỏ hơn $\alpha=10\%$ hay mọi giá trị t_i đều có ý nghĩa thống kê với mức ý nghĩa $\alpha= 10\%$ (tức độ tin cậy bằng 90%), ta có thể kết luận bốn nhân tố trên đều có tác động đến sự biến động ROA của hệ thống ngân hàng thương mại Nhà Nước với độ tin cậy là 90%.

3.3.2.5. Kiểm định đa cộng tuyến

Bảng 3.8: Kiểm định đa cộng tuyến

| | Collinearity Statistics | |
|------------|-------------------------|-------|
| | Tolerance | VIF |
| (Constant) | | |
| Z5 | 0.248 | 4.039 |
| Z7 | 0.635 | 1.576 |
| Z9 | 0.278 | 3.598 |
| Z10 | 0.406 | 2.461 |

Nhìn vào bảng trên, hệ số phương sai phóng đại VIF (Variance inflation Factor) nhỏ, tất cả các giá trị đều nhỏ hơn 4.1, mà VIF nhỏ hơn 10 được xem như không có hiện tượng đa cộng tuyến đáng kể xảy ra hay mối tương quan giữa các biến độc lập không ảnh hưởng đáng kể đến khả năng giải thích của mô hình.

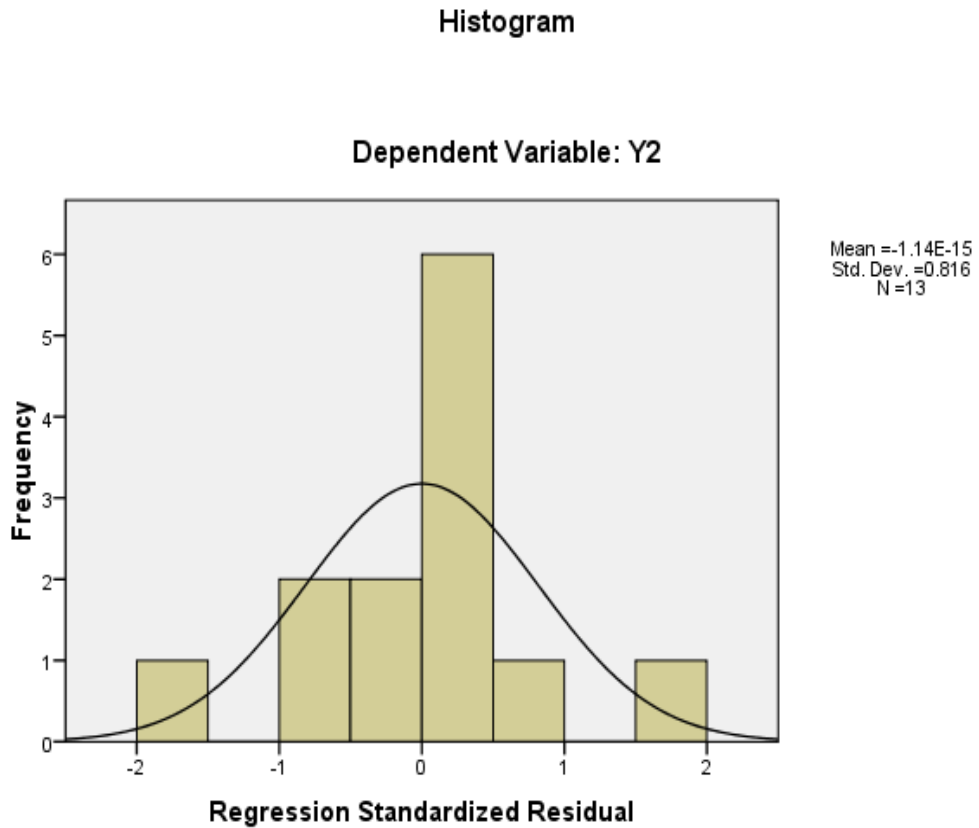
3.3.2.6. Kiểm định tự tương quan

Kết quả hồi quy của mô hình (1) có hệ số Durbin-Waston bằng 2.543 thỏa yêu cầu trong khoản giới hạn do đó mô hình hồi qui của ở trên không có hiện tượng tự tương quan đáng kể giữa các biến trong mô hình.

3.3.2.7. Kiểm định phân phối chuẩn

- ❖ Biểu đồ tần số Histogram để khảo sát phân phối chuẩn

Biểu đồ 3.3: Biểu đồ tần số Histogram

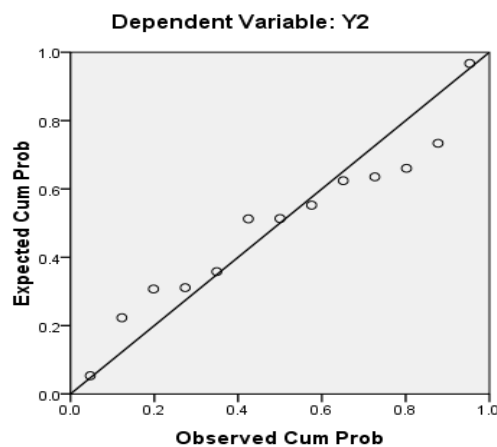


Biểu đồ cho ta giá trị Mean = $-1.14E-15 < 0.000$ và Std.Dev = 0.816, ta có thể nói rằng phân phối Y xấp xỉ chuẩn.

- ❖ Biểu đồ tần số P-P Plot khảo sát phân phối chuẩn.

Biểu đồ 3.4: Biểu đồ tần số P-P Plot

Normal P-P Plot of Regression Standardized Residual



Bằng cách quan sát mức độ các điểm thực tế phân tán xung quanh đường thẳng kỳ vọng, ta có thể kết luận biến phụ thuộc Y_2 có phân phối chuẩn hay không.

Kết quả biểu đồ trên cho thấy các điểm quan sát phân tán không quá xa đường thẳng kỳ vọng nên ta có thể kết luận là giả thuyết phân phối chuẩn không bị vi phạm.

- ❖ Kiểm định Kolmogorov-Smirnov phần dư có phân phối chuẩn

Giả thuyết H_0 : phần dư (residual) có phân phối chuẩn

H_1 : phần dư (residual) không có phân phối chuẩn

Nếu giá trị Sig. > mức ý nghĩa α thì giả thuyết H_0 không bị bác bỏ.

Bảng 3.9: Kiểm định Kolmogorov-Smirnov

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

| | Unstandardized Residual |
|-------------------------------|-------------------------|
| N | 13 |
| Kolmogorov-Smirnov Z | 0.550 |
| Asymp. Sig. (2-tailed) | 0.923 |

Kiểm định Kolmogorov-Smirnov cho kết quả với giá trị Sig. = 0.923, lớn hơn rất nhiều mức ý nghĩa $\alpha = 10\%$ nên giả thuyết H_0 không thể bị bác bỏ ngay cả với độ tin cậy chỉ 90%, do đó ta chấp nhận giả thuyết H_0 , có thể kết luận rằng phần dư có phân phối chuẩn.

3.3.2.8. Ước lượng hệ số xác định và Đánh giá sự phù hợp của mô hình

Bảng 3.10: Tóm tắt kết quả hồi qui

Model Summary

| R | R Square | Adjusted R Square | Std. Error of the Estimate |
|----------|-----------------|--------------------------|-----------------------------------|
| .957 | .915 | .873 | .00275 |

Với hệ số R^2 (R Square) bằng 0.915 cho thấy mô hình hồi qui đã phù hợp với cơ sở dữ liệu hay các nhân tố độc lập trong mô hình đã giải thích được 91.5% sự thay đổi của biến phụ thuộc Y_2 . Có thể nói với R^2 đạt giá trị lớn, gần với 1 chứng tỏ rằng mô hình hồi qui rất phù hợp.

3.3.2.9. Ước lượng hệ số hồi qui trong mô hình

BẢNG KẾT QUẢ:

Bảng 3.11: Ước lượng kết quả hồi qui

| | Unstandardized Coefficients | | Standardized Coefficients |
|-------------------|-----------------------------|------------|---------------------------|
| | B | Std. Error | Beta |
| (Constant) | 0.040 | 0.014 | |
| Z5 | -0.223 | 0.076 | -0.602 |
| Z7 | -0.053 | 0.012 | -0.583 |
| Z9 | 0.032 | 0.015 | 0.420 |
| Z10 | 0.089 | 0.030 | 0.479 |

Dựa vào kết quả hồi qui ở bảng trên ta có được mô hình hồi qui như sau:

$$Y_2 = 0.04 - 0.223Z_5 - 0.053Z_7 + 0.032Z_9 + 0.089Z_{10} \quad (1)$$

$$\text{Std} = (0.014) \quad (0.076) \quad (0.012) \quad (0.015) \quad (0.03)$$

$$t = (2.791) \quad (-2.911) \quad (-4.516) \quad (2.152) \quad (2.969)$$

$$\text{Sig.} = (0.024) \quad (0.020) \quad (0.002) \quad (0.064) \quad (0.018)$$

$$N=13 ; R^2 = 0.915 ; \bar{R}^2 = 0.873 ; F = 21.618$$

❖ Với : Z5 là Dự trữ thanh khoản/Tổng tài sản, Z7 là Cho vay/Huy động, Z9 là Cho vay trung dài hạn/Tổng cho vay, Z10 là Cho vay bằng ngoại tệ/Tổng cho vay.

❖ Hệ số hồi qui chưa chuẩn hóa: Hệ số hồi qui riêng phần đo lường sự thay đổi trong giá trị trung bình biến phụ thuộc (Y2) khi một biến độc lập thay đổi một đơn vị với điều kiện các biến độc lập còn lại trong mô hình không đổi. Trong đó, hệ số hồi qui có giá trị dương thể hiện nhân tố tác động khiến biến phụ thuộc thay đổi cùng chiều với sự thay đổi của nhân tố (chẳng hạn biến độc lập tăng sẽ khiến cho giá trị của biến phụ thuộc tăng lên, và ngược lại); và nếu hệ số hồi qui mang giá trị âm thì sự biến thiên của nhân tố sẽ tác động khiến biến phụ thuộc thay đổi theo chiều hướng ngược lại, trong điều kiện các nhân tố khác không đổi.

❖ Ý nghĩa kinh tế của mô hình hồi qui:

Dựa trên kết quả của bảng 3.11(giá trị beta), cho thấy biến tác động mạnh nhất đến hiệu quả hoạt động của nhóm ngân hàng thương mại Nhà Nước là nhân tố Z5 (Dự trữ thanh khoản/Tổng tài sản), tiếp theo là nhân tố Z7 (Cho vay/Huy động), tiếp theo đến nhân tố Z10 (Cho vay bằng ngoại tệ/Tổng cho vay), và cuối cùng nhân tố có tác động thấp nhất là Z9 (Cho vay trung dài hạn/Tổng cho vay).

Với Z5-tỷ lệ dự trữ thanh khoản nằm trong mức (0.0327; 0.1219) và trong điều kiện các nhân tố khác không đổi, khi tỷ lệ dự trữ thanh khoản/Tổng tài sản tăng/giảm 1 đơn vị thì tỷ suất sinh lời trên tổng tài sản (ROA) giảm/tăng 0.223 với độ tin cậy 95%.

Với tỷ lệ cho vay nằm trong khoảng (0.6636; 0.9528) và trong điều kiện các nhân tố khác không đổi, khi tỷ lệ Cho vay/Huy động của nhóm Ngân hàng thương mại cổ phần Nhà Nước tăng/giảm 1 đơn vị thì ROA giảm/tăng 0.053 đơn vị với độ tin cậy 99%.

Với tỷ lệ cho vay trung dài hạn nằm trong khoảng (0.1199; 0.4503) và trong điều kiện các nhân tố khác không đổi, khi tỷ lệ cho vay trung dài hạn/Tổng cho vay tăng/giảm 1 đơn vị thì ROA tăng/giảm 0.032 đơn vị với độ tin cậy bằng 90%.

Khi tỷ lệ cho vay bằng ngoại tệ nằm trong khoảng (0.1616; 0.303) và trong điều kiện các nhân tố khác không đổi, nếu tỷ lệ cho vay bằng ngoại tệ/Tổng cho vay thay đổi 1 đơn vị sẽ khiến cho ROA thay đổi cùng chiều và có giá trị thay đổi là 0.089 đơn vị với độ tin cậy 95%.

3.3.3. Nhóm ngân hàng thương mại cổ phần

3.3.3.1. Phân tích tương quan

Bảng 3.12: Kết quả hệ số tương quan và mức ý nghĩa kiểm định hệ số tương quan nhóm ngân hàng thương mại cổ phần

| | X2 | X3 | X4 | X8 |
|--|-------|-------|--------|--------|
| Y1 Hệ số tương quan Pearson | 0.403 | 0.492 | -0.916 | -0.515 |
| Mức ý nghĩa kiểm định hệ số tương quan Sig. (2-tailed) | 0.172 | 0.087 | 0.000 | 0.072 |

| | X9 | X10 | X11 | X12 |
|--|-------|-------|--------|--------|
| Y1 Hệ số tương quan Pearson | 0.698 | 0.452 | -0.505 | -0.764 |
| Mức ý nghĩa kiểm định hệ số tương quan Sig. (2-tailed) | 0.008 | 0.121 | 0.079 | 0.002 |

Kiểm định giả thuyết hệ số tương quan.

Giả sử hệ số tương quan mẫu là r .

Giả thuyết: $H_0: r = 0$, nghĩa là không có mối liên hệ nào giữa hai biến

$H_1: r \neq 0$, nghĩa là hai biến có tương quan với nhau

Với mức ý nghĩa $\alpha=15\%$, nguyên tắc bác bỏ H_0 và chấp thuận H_1 là $\text{sig.} \leq 15\%$.

Nhìn vào bảng trên ta thấy: mức ý nghĩa $\alpha=15\%$, có 8 nhân tố độc lập tương quan có ý nghĩa với hiệu quả của hệ thống ngân hàng thương mại cổ phần, bao gồm: X_2 (Thị phần huy động vốn), X_3 (Cơ cấu tổng tài sản), X_4 (Tỷ lệ nợ xấu), X_8 (Cơ cấu thu nhập lãi/Tổng thu nhập), X_9 (Cho vay trung dài hạn/Tổng cho vay), X_{10} (Cho vay bằng ngoại tệ/Tổng cho vay), X_{11} (Tài sản Có ngoại tệ/Tổng tài sản), X_{12} (Tài sản Nợ ngoại tệ/Tổng nguồn vốn). Do đó, mô hình hồi qui kỳ vọng như sau:

$$Y_1 = f(X_2, X_3, X_4, X_8, X_9, X_{10}, X_{11}, X_{12})$$

Chạy mô hình hồi qui tuyến tính bội bằng phương pháp bình phương nhỏ nhất thông thường (OLS), đánh giá mức độ ảnh hưởng của từng nhân tố độc lập đến hiệu quả của hệ thống ngân hàng thương mại cổ phần (ROA) bằng phương pháp loại trừ dần Backward.

KẾT QUẢ CÁC LẦN CHẠY:

| Mô hình | Biến đưa vào mô hình | Biến bị loại | Nguyên nhân loại biến |
|---------|---|--------------|---|
| 1 | $X_2, X_3, X_4, X_8, X_9, X_{10}, X_{11}, X_{12}$ | X_3 | Xác suất tương ứng với “F ra” lớn hơn 0.100 |
| 2 | $X_2, X_4, X_8, X_9, X_{10}, X_{11}, X_{12}$ | X_4 | Xác suất tương ứng với “F ra” lớn hơn 0.100 |
| 3 | $X_2, X_8, X_9, X_{10}, X_{11}, X_{12}$ | X_2 | Xác suất tương ứng với “F ra” lớn hơn 0.100 |
| 4 | $X_8, X_9, X_{10}, X_{11}, X_{12}$ | X_{11} | Xác suất tương ứng với “F ra” lớn hơn 0.100 |
| 5 | X_8, X_9, X_{10}, X_{12} | X_9 | Xác suất tương ứng với “F ra” lớn hơn 0.100 |
| | X_8, X_{10}, X_{12} | | |

Mô hình hồi qui cuối cùng của nhóm ngân hàng thương mại cổ phần:

$$Y = f(X_8, X_{10}, X_{12})$$

3.3.3.2. Kiểm định sự phù hợp của mô hình

Kiểm định F trong bảng phân tích phương sai ANOVA cho phép kiểm định giả thuyết về độ phù hợp của mô hình hồi qui tuyến tính tổng thể.

Giả thuyết: $H_0: \beta_1 = \beta_2 = \dots = \beta_{k-1} = 0$

$H_1: \exists \beta_i \neq 0$ với $i = \overline{1, k-1}$, k là số biến trong mô hình

Và β_i là hệ số hồi qui riêng đứng trước các biến độc lập.

Với mức ý nghĩa α , nguyên tắc bác bỏ H_0 và chấp thuận H_1 là $\text{sig.} \leq \alpha$.

Bảng 3.13: Kiểm định sự phù hợp của mô hình ANOVA

| Model | | F | Sig. |
|-------|------------|--------|-------|
| | Regression | 14.810 | 0.001 |

Giá trị *Sig.* nhỏ (0.001) cho ta thấy kết quả mô hình hồi qui tuyến tính bội phù hợp với tập dữ liệu với mức ý nghĩa nhỏ α hơn 1% (độ tin cậy lớn hơn 99%), hay kết hợp của các biến có trong mô hình có thể giải thích được sự biến thiên của Y_1 .

3.3.3.3. Kiểm định hệ số hồi qui đơn

Kiểm định hệ số hồi qui đơn

Giả thuyết: $H_0: \beta_i = 0$

$H_1: \beta_i \neq 0$, $i = \overline{1, k-1}$ với k là số biến trong mô hình

Giá trị t được tính trong bảng bên dưới, tương ứng với mỗi giá trị t_i là một giá trị sig., với mức ý nghĩa α nếu $\text{sig.} \leq \alpha$ thì ta bác bỏ H_0 , chấp nhận H_1 .

Bảng 3.14: Kiểm định hệ số hồi qui đơn lẻ

| Coefficients | | | | | |
|---------------------|-----------------------------|------------|---------------------------|--------|-------|
| | Unstandardized Coefficients | | Standardized Coefficients | t | Sig. |
| | B | Std. Error | Beta | | |
| (Constant) | 0.031 | 0.015 | | 2.090 | 0.066 |
| X8 | -0.038 | 0.018 | -0.329 | -2.124 | 0.063 |
| X10 | 0.104 | 0.031 | 0.466 | 3.327 | 0.009 |
| X12 | -0.780 | 0.202 | -0.591 | -3.853 | 0.004 |

Nhìn vào bảng kết quả hồi qui ta thấy tất cả các giá trị Sig. đều nhỏ hơn $\alpha=10\%$ hay mọi giá trị t_i đều có ý nghĩa thống kê với mức ý nghĩa $\alpha=10\%$ (tức độ tin cậy bằng 90%), ta có thể kết luận ba nhân tố trên đều có tác động đến sự biến động ROA của hệ thống ngân hàng thương mại cổ phần với độ tin cậy là 90%.

3.3.3.4. Kiểm định đa cộng tuyến

Bảng 3.15: Kiểm định đa cộng tuyến

| Coefficients | | |
|---------------------|--------------------------------|------------|
| | Collinearity Statistics | |
| | Tolerance | VIF |
| (Constant) | | |
| X8 | 0.779 | 1.284 |
| X10 | 0.956 | 1.046 |
| X12 | 0.794 | 1.259 |

Kết quả bảng trên cho thấy hệ số phương sai phóng đại VIF (Variance inflation Factor) rất nhỏ, tất cả các giá trị đều nhỏ hơn 3, mà ta có giá trị VIF nhỏ hơn 10 được xem như không có hiện tượng đa cộng tuyến đáng kể nên có thể kết luận mối tương quan giữa các biến độc lập không ảnh hưởng đáng kể đến khả năng giải thích của mô hình hồi qui của hệ thống ngân hàng thương mại cổ phần.

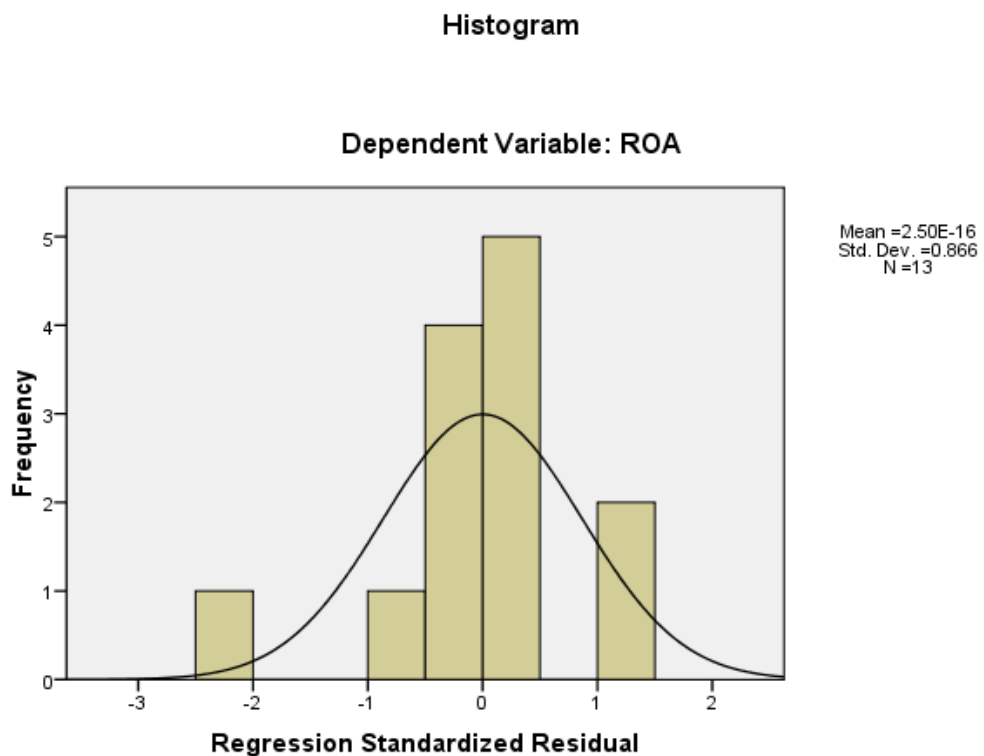
3.3.3.5. Kiểm định tự tương quan

Kết quả hồi quy của mô hình (2) có hệ số Durbin-Waston bằng 2.555 (bảng 3.17) vẫn nằm trong khoảng giá trị từ 1 đến 3 nên theo Willson & Keating (2002), ta có thể kết luận là không có hiện tượng tự tương quan đáng kể giữa các biến trong mô hình.

3.3.3.6. Kiểm định phân phối chuẩn

- ❖ Biểu đồ tần số Histogram để khảo sát phân phối chuẩn

Biểu đồ 3.5: Biểu đồ tần số Histogram

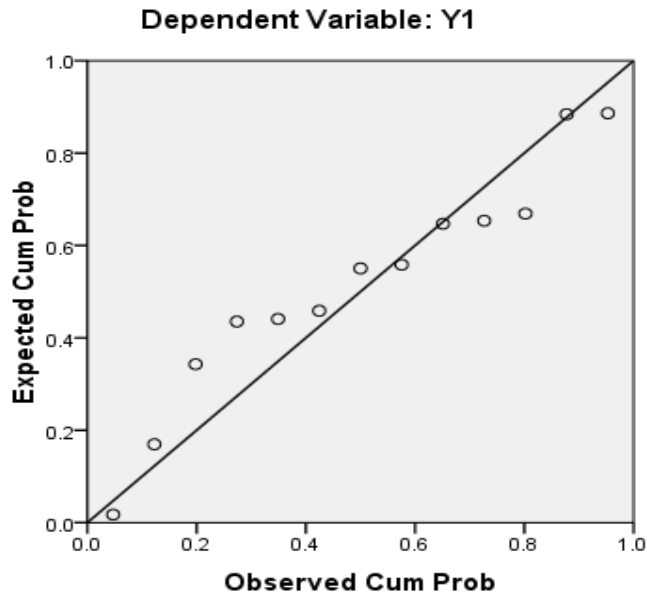


Dựa vào biểu đồ trên cho thấy giá trị Mean rất nhỏ gần bằng 0.000 và độ lệch chuẩn Std.Dev.=0.866-gần phân phối chuẩn. Do đó có thể kết luận giả thuyết phân phối chuẩn không bị vi phạm khi áp dụng phương pháp hồi qui tuyến tính OLS.

- ❖ Biểu đồ tần số P-P Plot khảo sát phân phối chuẩn.

Biểu đồ 3.6: Biểu đồ tần số P-P Plot

Normal P-P Plot of Regression Standardized Residual



Bằng cách quan sát các điểm thực tế phân tán xung quanh đường thẳng kỳ vọng, biểu đồ trên cho thấy các điểm phân tán không quá cách xa đường thẳng kỳ vọng do đó có thể kết luận giả thuyết phân phối chuẩn không bị vi phạm.

❖ Kiểm định Kolmogorov-Smirnov phần dư có phân phối chuẩn

Giả thuyết H_0 : phần dư (residual) có phân phối chuẩn

H_1 : phần dư (residual) không có phân phối chuẩn

Nếu giá trị Sig. > mức ý nghĩa α thì giả thuyết H_0 không bị bác bỏ

Bảng 3.16: Kiểm định Kolmogorov-Smirnov

| | Unstandardized Residual |
|-------------------------------|-------------------------|
| N | 13 |
| Kolmogorov-Smirnov Z | 0.702 |
| Asymp. Sig. (2-tailed) | 0.708 |

Kiểm định Kolmogorov-Smirnov cho kết quả với giá trị Sig.= 0.708, lớn hơn rất nhiều mức ý nghĩa $\alpha= 10\%$ nên giả thuyết H_0 không thể bị bác bỏ ngay cả với độ tin cậy chỉ 90%, do đó ta chấp nhận giả thuyết H_0 , có thể kết luận rằng phần dư có phân phối chuẩn.

3.5.1.1 Ước lượng hệ số xác định và đánh giá sự phù hợp của mô hình

Công thức tính, ý nghĩa của hệ số xác định; căn cứ, tiêu chuẩn đánh giá sự phù hợp của mô hình hồi qui đã được nêu lên trong mục 3.5.2.8, dựa vào cơ sở lý thuyết trên để xem xét các chỉ số của bảng dưới

Bảng 3.17: Ước lượng hệ số xác định và Đánh giá sự phù hợp của mô hình.

| Model Summary | | | | |
|---------------|----------|-------------------|----------------------------|---------------|
| R | R Square | Adjusted R Square | Std. Error of the Estimate | Durbin-Watson |
| 0.912 | 0.832 | 0.775 | 0.003 | 2.555 |

Với hệ số R^2 (R Square) bằng 0.832 cho thấy mô hình hồi qui phù hợp tốt với cơ sở dữ liệu hay các nhân tố độc lập trong mô hình đã giải thích được 83.2% sự thay đổi của biến phụ thuộc Y_1 . Mức độ phù hợp của mô hình cao.

3.5.1.2 Ước lượng hệ số hồi qui trong mô hình

Bảng 3.18: Ước lượng kết quả hồi qui

| Coefficients | | | |
|--------------|-----------------------------|------------|---------------------------|
| | Unstandardized Coefficients | | Standardized Coefficients |
| | B | Std. Error | Beta |
| (Constant) | 0.031 | 0.015 | |
| X8 | -0.038 | 0.018 | -0.329 |
| X10 | 0.104 | 0.031 | 0.466 |
| X12 | -0.780 | 0.202 | -0.591 |

Dựa vào kết quả hồi qui ở bảng trên ta có được mô hình hồi qui như sau:

$$Y_1 = 0.031 - 0.038X_8 + 0.104X_{10} - 0.780X_{12} \quad (2)$$

$$\text{Std} = (0.015) \quad (0.018) \quad (0.031) \quad (0.202)$$

t = (2.090) (-2.124) (3.327) (-3.853)

Sig. = (0.066) (0.063) (0.009) (0.004)

N=13; $R^2 = 0.912$; $\bar{R}^2 = 0.832$; F = 14.810;

Với: X_8 là tỷ lệ thu nhập lãi/Tổng thu nhập, X_{10} là tỷ lệ cho vay bằng ngoại tệ/Tổng cho vay, X_{12} là Tài sản Nợ ngoại tệ/Tổng nguồn vốn.

Hệ số hồi quy chưa chuẩn hóa (kí hiệu B trong bảng 3.18): hệ số hồi quy riêng phân đo lường sự thay đổi trong giá trị trung bình biến phụ thuộc (Y_1) khi một biến độc lập (X_8 , hoặc X_{10} , hoặc X_{12}) thay đổi một đơn vị với điều kiện các biến độc lập còn lại trong mô hình không đổi. Trong đó, hệ số hồi quy có giá trị dương thể hiện sự thay đổi cùng chiều của biến phụ thuộc trước sự tăng/giảm của biến độc lập, và hệ số hồi quy có giá trị âm cho biết rằng biến phụ thuộc sẽ thay đổi ngược chiều với sự biến thiên của nhân tố tác động.

➤ Ý nghĩa kinh tế của mô hình hồi quy

Dựa trên kết quả của bảng 3.18 (hệ số beta), cho thấy biến tác động mạnh nhất đến hiệu quả hoạt động của nhóm ngân hàng thương mại cổ phần là nhân tố X_{12} (Tài sản Nợ ngoại tệ/Tổng nguồn vốn), tiếp theo là nhân tố X_{10} (tỷ lệ cho vay bằng ngoại tệ/Tổng cho vay), và cuối cùng nhân tố có tác động thấp nhất là X_8 (tỷ lệ thu nhập lãi/Tổng thu nhập).

Khi tỷ lệ Thu nhập lãi/Tổng thu nhập nằm trong khoản (0.7369; 0.9400) và trong điều kiện các nhân tố khác không đổi, nếu tỷ lệ thu nhập lãi/tổng thu nhập tăng/giảm 1 đơn vị thì tỷ suất sinh lời trên tổng tài sản (ROA) sẽ giảm/tăng 0.038 đơn vị với mức ý nghĩa $\alpha = 10\%$, vì vậy để gia tăng hiệu quả của hệ thống ngân hàng thương mại theo mô hình trên đồng nghĩa với giảm tỷ lệ thu nhập lãi trên tổng thu nhập.

Khi tỷ lệ cho vay bằng ngoại tệ/tổng dư nợ cho vay nằm trong khoản (0.1383; 0.2239) và trong điều kiện các nhân tố khác không đổi, nếu tỷ lệ cho vay bằng ngoại tệ/tổng dư nợ cho vay tăng/giảm 1 đơn vị thì ROA (hiệu quả của hệ thống ngân hàng thương mại cổ phần) tăng/giảm 0.104 đơn vị; do đó mô hình trên cho kết quả là nếu muốn gia tăng ROA thì ngân hàng nên gia tăng cho vay bằng ngoại tệ.

Với tỷ lệ tài sản Nợ ngoại tệ/Tổng nguồn vốn nằm trong khoảng (0.0002; 0.0164) và trong điều kiện các nhân tố khác không đổi, nếu tỷ lệ tài sản Nợ ngoại tệ/Tổng nguồn vốn tăng/giảm 1 đơn vị thì hiệu quả ngân hàng giảm/tăng 0.780 đơn vị vì vậy để tăng hiệu

quả của hệ thống ngân hàng thương mại cổ phần cần tiếp tục giảm tỷ lệ này hay nói cách khác là giảm Tài sản Nợ ngoại tệ.

3.3.4. Kiểm định paired simple t-test cho sự khác biệt của 2 mô hình

Giả thuyết là H_0 : trung bình ROA của 2 nhóm ngân hàng là không có sự khác biệt nhau.

H_1 : ROA là khác biệt nhau

- Xét tương quan ROA giữa hai nhóm ngân hàng.

Bảng 3.19: Tương quan giữa ROA của hai nhóm ngân hàng.

| Paired Samples Correlations | | | | |
|-----------------------------|---------|----|-------------|--------|
| | | N | Correlation | Sig. |
| Pair 1 | Y1 & Y2 | 13 | 0.8092 | 0.0008 |

Kết quả bảng trên cho thấy ROA hai nhóm ngân hàng tương quan mức độ cao có ý nghĩa thống kê (sig.= 0.0008 < 10%). Điều này cho thấy sự thay đổi của nhóm ngân hàng này có tác động đến sự thay đổi của nhóm ngân hàng kia và ngược lại.

- Tuy nhiên trung bình ROA của 2 nhóm ngân hàng là thực sự khác biệt

Bảng 3.20: Kết quả kiểm định sự khác biệt ROA của hai nhóm ngân hàng

| Paired Samples Test | | | | | | | | |
|---------------------|--------------------|----------------|-----------------|---|-------|---------------|----|-----------------|
| | Paired Differences | | | | | t | df | Sig. (2-tailed) |
| | Mean | Std. Deviation | Std. Error Mean | 90% Confidence Interval of the Difference | | | | |
| | | | | Lower | Upper | | | |
| Y2 - Y1 | -0.002 | 0.005 | 0.001 | -0.004 | 0.000 | -1.777 | 12 | 0.10 |

Với sig = 0.10 nên có thể chấp nhận sự khác biệt của trung bình ROA hai nhóm ngân hàng thương mại Nhà Nước và ngân hàng TMCP là có ý nghĩa với mức độ tin cậy là 90%.

Do đó ta có thể kết luận là hai mô hình của hai nhóm ngân hàng khác biệt nhau là phù hợp và có ý nghĩa thống kê trong mô hình của đề tài này.

3.3.5. Nhận xét chung cho hai mô hình hồi qui

So sánh với các giả thuyết ban đầu đặt ra của mô hình

➤ **Nhóm ngân hàng thương mại Nhà Nước**

Xét các nhân tố tác động đến lợi nhuận của nhóm các ngân hàng thương mại Nhà Nước.

Dựa vào mô hình hồi qui (1) , ta thấy:

Biến Z_5 : là dự trữ thanh khoản/Tổng tài sản, hệ số hồi quy đứng trước biến Z_5 mang dấu âm cho thấy sự tác động ngược chiều của nhân tố này lên hiệu quả hoạt động của hệ thống ngân hàng thương mại Nhà Nước (ROA), phù hợp với cơ sở dữ liệu trong quá khứ: tỷ lệ dự trữ thanh khoản/Tổng tài sản có xu hướng giảm trong giai đoạn nghiên cứu trong khi giá trị ROA lại có xu hướng tăng trong giai đoạn này. Vì vậy cần có những chính sách, biện pháp nhằm quản trị tốt thanh khoản sẽ có hiệu ứng tốt lên ROA.

Biến Z_7 : là tỷ lệ cho vay/Huy động, hệ số hồi quy đứng trước biến Z_7 mang giá trị âm cho thấy sự tác động ngược chiều của biến này lên ROA. Đồng thời, xu hướng biến động của dữ liệu thời gian cũng cho thấy sự phù hợp với kết quả hồi qui. Vì vậy biện pháp cần thực hiện là nên giảm tỷ lệ cho vay/huy động thông qua việc đa dạng hóa cơ cấu sử dụng nguồn vốn của ngân hàng bằng việc phát triển các mảng nghiệp vụ ngân hàng khác, điều này sẽ giúp gia tăng hiệu quả của nhóm ngân hàng thương mại Nhà Nước.

Z_9 là Cho vay trung dài hạn/Tổng cho vay, hệ số hồi quy đứng trước nó mang dấu dương cho thấy tác động tích cực của nhân tố này lên ROA, kết quả này phù hợp với biến động của hai chỉ tiêu phản ánh qua bộ dữ liệu (dữ liệu quá khứ cho thấy xu hướng gia tăng trong cho vay trung dài hạn, tương ứng với xu hướng tăng của ROA). Do đó, các ngân hàng thương mại Nhà Nước nên tăng cho vay trung dài hạn trong tổng nguồn cho vay của mình để có tác động làm gia tăng hiệu quả (ROA).

Cuối cùng, Z_{10} là cho vay bằng ngoại tệ/Tổng cho vay: hệ số hồi quy của nhân tố này có giá trị dương, tương tự như nhân tố Z_9 cho thấy tác động tích cực của nhân tố này làm gia tăng giá trị của ROA, kết quả mô hình khuyến nghị ngân hàng nên gia tăng cho vay bằng ngoại tệ để qua đó gia tăng ROA.

➤ **Nhóm ngân hàng thương mại cổ phần**

Xét các nhân tố tác động đến lợi nhuận của nhóm các ngân hàng thương mại cổ phần.

Dựa vào mô hình hồi qui (2) , ta thấy:

Biến X_8 : tỷ lệ thu nhập lãi/Tổng thu nhập, hệ số hồi qui đứng trước biến Z_8 mang giá trị âm cho thấy mô hình hồi qui đưa ra kết luận về chiều hướng tác động của nhân tố này lên hiệu quả ROA là ngược chiều, kết hợp với dữ liệu thu thập được cho thấy tỷ lệ thu nhập lãi/Tổng thu nhập có xu hướng giảm trong giai đoạn nghiên cứu trong khi ROA lại có chiều hướng tăng- phù hợp với kết quả của mô hình, vậy để gia tăng ROA, ngân hàng cổ phần nên giảm tỷ lệ thu nhập lãi.

Biến X_{10} : tỷ lệ cho vay bằng ngoại tệ/Tổng cho vay, hệ số hồi qui của nhân tố mang dấu dương cho thấy tác động tích cực- làm gia tăng hiệu quả hoạt động của nhân tố này, đối chiếu thấy phù hợp với xu hướng biến động được phản ánh bởi dữ liệu chuỗi trong quá khứ, do đó khuyến nghị được đưa ra là các ngân hàng thương mại cổ phần nên gia tăng tỷ lệ này trong tương lai để có tác động tích cực đến hiệu quả hoạt động của ngân hàng.

Biến X_{12} : Tài sản Nợ ngoại tệ/Tổng nguồn vốn, có hệ số hồi qui riêng phần có giá trị âm cho thấy sự tác động ngược chiều của nhân tố này lên hiệu quả, vậy kỳ vọng là nếu giảm tỷ lệ Tài sản nợ ngoại tệ sẽ góp phần làm gia tăng hiệu quả của các ngân hàng thương mại cổ phần.

So sánh giữa hai nhóm ngân hàng

Mô hình hồi qui cho ra kết quả những nhân tố tác động đến hiệu quả của hai nhóm ngân hàng khá khác nhau, duy nhất chỉ có sự tương đồng ở một nhân tố là tỷ lệ cho vay bằng ngoại tệ/Tổng cho vay, nhân tố này đều có chiều hướng tác động dương lên hiệu quả hoạt động ở cả hai nhóm ngân hàng.

Ngoài ra, các nhân tố tác động còn lại ở hai mô hình hoàn toàn khác nhau. Ở mô hình của nhóm ngân hàng thương mại Nhà Nước thể hiện sự tác động mạnh nhất của nhân tố Z_5 (Dự trữ thanh khoản/Tổng tài sản), trong khi ở nhóm ngân hàng thương mại cổ phần lại cho thấy sự tác động chính của nhân tố X_{12} (Tài sản Nợ ngoại tệ/Tổng nguồn vốn). Và mô hình của hai nhóm ngân hàng khác biệt nhau là phù hợp và có ý nghĩa thống kê trong mô hình của đề tài này.

KẾT LUẬN CHƯƠNG 3

Trong chương này luận văn đã trình bày mô hình lý thuyết, các bước thiết kế nghiên cứu bao gồm qui trình nghiên cứu, thu thập thông tin số liệu, xử lý dữ liệu, xây dựng mô hình đề nghị xem xét và lựa chọn mô hình, đồng thời mô tả quá trình chạy phân tích hồi quy tuyến tính và thực hiện các bước kiểm định để lựa chọn mô hình tối ưu nhất cho mỗi nhóm ngân hàng. Qua chương này, tác giả đã rút ra được mô hình hồi quy thể hiện xu hướng biến động của hiệu quả hoạt động cũng như các nhân tố tác động và chiều hướng tác động đến lợi nhuận của mỗi nhóm ngân hàng. Trong đó, mô hình của nhóm ngân hàng thương mại Nhà Nước là:

$$\begin{aligned} \text{Lợi nhuận} = & 0.04 - 0.223 \frac{\text{Dự trữ thanh khoản}}{\text{Tổng tài sản}} - 0.053 \frac{\text{Cho vay}}{\text{Huy động}} \\ & + 0.032 \frac{\text{Cho vay trung dài hạn}}{\text{Tổng cho vay}} + 0.089 \frac{\text{Cho vay bằng ngoại tệ}}{\text{Tổng cho vay}} \end{aligned}$$

Mô hình của nhóm ngân hàng thương mại cổ phần:

$$\begin{aligned} \text{Lợi nhuận} = & 0.031 - 0.038 \frac{\text{thu nhập lãi}}{\text{Tổng thu nhập}} X_8 + 0.104 \frac{\text{Cho vay bằng ngoại tệ}}{\text{Tổng cho vay}} \\ & - 0.780 \frac{\text{Tài sản Nợ ngoại tệ}}{\text{Tổng nguồn vốn}} \end{aligned}$$

Mô hình hồi quy cơ sở để đề xuất các giải pháp và kiến nghị nhằm nâng cao lợi nhuận của các ngân hàng thương mại Việt Nam.

CHƯƠNG 4: GIẢI PHÁP GÓP PHẦN NÂNG CAO LỢI NHUẬN TẠI CÁC NHTM VIỆT NAM

4.1. Nhóm ngân hàng thương mại Nhà nước

4.1.1. Kết luận từ mô hình hồi qui

Mô hình hồi qui của nhóm ngân hàng thương mại Nhà Nước có dạng:

$$\text{Lợi nhuận} = 0.04 - 0.223 \frac{\text{Dự trữ thanh khoản}}{\text{Tổng tài sản}} - 0.053 \frac{\text{Cho vay}}{\text{Huy động}} + 0.032 \frac{\text{Cho vay trung dài hạn}}{\text{Tổng cho vay}} + 0.089 \frac{\text{Cho vay bằng ngoại tệ}}{\text{Tổng cho vay}} \quad (1)$$

Dựa vào mô hình (1), tác giả đưa ra kiến nghị để gia tăng lợi nhuận của nhóm ngân hàng thương mại Nhà Nước như sau:

- Tăng quản trị thanh khoản.
- Liên quan đến tỷ lệ cho vay/Tổng vốn huy động.
- Tăng tỷ lệ cho vay trung dài hạn và tỷ lệ cho vay bằng ngoại tệ trên tổng dư nợ cho vay.

4.1.2. Các giải pháp góp phần gia tăng lợi nhuận đối với nhóm NHTM Nhà Nước

4.1.2.1. Vấn đề quản trị thanh khoản

Các ngân hàng thương mại Nhà nước cần chú ý đến các chính sách và biện pháp quản trị thanh khoản thích hợp. Kết quả mô hình hồi qui đã cho thấy tỷ lệ dự trữ thanh khoản/Tổng tài sản có tác động tiêu cực lên hiệu quả của hệ thống ngân hàng thương mại do đó yêu cầu đặt ra là phải tăng cường công tác quản trị thanh khoản hiệu quả. Việc nắm giữ -nhiều tài sản thanh khoản không phải là một phương pháp quản lý thanh khoản có chi phí thấp. Lý do là những tài sản có tính thanh khoản cao thì mặt hạn chế của nó là đem lại thu nhập thấp (thậm chí không đem lại thu nhập đối với những tài sản như tiền mặt, vàng,... tại ngân quỹ) khiến ngân hàng phải bỏ qua nguồn thu nhập cao có thể có được từ những tài sản khác, do đó ảnh hưởng đến thu nhập và lợi nhuận của ngân hàng.

Các nhà quản trị phải nắm vững tình hình, đặc thù trong hoạt động kinh doanh của ngân hàng để có thể tính toán và đưa ra các quyết định phù hợp trong quản trị thanh khoản. Các yêu cầu đặt ra cho nhà quản trị thanh khoản:

Thứ nhất, cần ước tính được chính xác nhu cầu thanh khoản của ngân hàng: việc tính toán được chính xác nhu cầu thanh khoản là vấn đề không dễ dàng, buộc các nhà quản trị thanh khoản phải theo sát các hoạt động huy động nguồn và sử dụng nguồn của tất cả các phòng ban trong ngân hàng để nắm rõ tình hình thanh khoản hiện tại của ngân hàng mình, nắm vững đặc điểm đối tượng khách hàng của ngân hàng bởi đây chính là nơi phát sinh nhu cầu thanh khoản, đồng thời phải kết hợp với phân tích tình hình vĩ mô của nền kinh tế trong nước và những biến động của thế giới, ngoài ra còn cần phải nắm bắt những thông tin về trạng thái thanh khoản của toàn ngành vì hoạt động ngân hàng có tính hệ thống cao, qua đó đưa ra quyết định điều chỉnh thích hợp.

Chẳng hạn nếu bộ phận cấp tín dụng vừa ký kết một hợp đồng cho vay theo hạn mức với khách hàng, thì nhà quản trị phải bổ sung thêm một lượng tài sản thanh khoản để dự phòng khách hàng có thể giải ngân hợp đồng vay bất cứ lúc nào và giá trị dự trữ so với hạn mức tín dụng là còn tùy thuộc vào đặc điểm lịch sử giao dịch của khách hàng làm căn cứ cho nhà quản trị đưa ra dự kiến.

Những khách hàng vay vốn lớn nhất và những người gửi tiền lớn nhất phải nhận được sự đề tâm đặc biệt vì những đối tượng này gây ra biến động đột biến trong nhu cầu thanh khoản và nguồn phục vụ thanh khoản.

Nắm vững đặc điểm của khách hàng là yếu tố quan trọng trong việc dự đoán thanh khoản của ngân hàng, vì cầu và cung thanh khoản có tính mùa vụ. Trong đó, cung thanh khoản thường xuất hiện vào đầu tháng khi mà các bảng lương và các hóa đơn được thanh toán đối với khách hàng cá nhân hay là cuối mùa vụ sản xuất kinh doanh khi tiền bán hàng được thu về đối với khách hàng doanh nghiệp. Cầu thanh khoản cũng có tính mùa vụ như nhu cầu chi tiêu của người dân thường tăng cao vào những dịp đặc biệt như lễ tết, đầu năm học,..., và doanh nghiệp cũng có nhu cầu vốn lớn hơn thông lệ vào đầu mùa vụ sản xuất khi cần nhiều vốn để tài trợ tài sản lưu động,...

Đặc điểm các mảng hoạt động của ngân hàng, qua số liệu trong quá khứ nhà quản trị có thể nắm bắt được đặc điểm nhu cầu nguồn vốn của từng mảng hoạt động (số

lượng ước tính, thời gian xuất hiện) cũng như đặc điểm của nguồn cung trong quá khứ, đó là một cơ sở để đưa ra các ước tính trong tương lai.

Thứ hai, đối với những ngân hàng chưa có bộ phận chuyên về thanh khoản thì nên thành lập một bộ phận chuyên biệt, chuyên phụ trách việc quản trị thanh khoản: Bộ phận này sẽ chuyên theo dõi việc thực thi các chính sách, áp dụng các quy trình kiểm soát, qua đó rút ra được các biện pháp phù hợp với tình hình riêng của ngân hàng mình vì chỉ có những chuẩn mực chung nhất được các cơ quan chức năng qui định cho toàn hệ thống, trong khi tình hình thực tế của mỗi ngân hàng lại rất riêng biệt nên bài toán quản trị đặt ra cho nhà điều hành luôn bao gồm những đáp số riêng cho từng trường hợp. Tuy nhiên điều kiện cần để bộ phận phụ trách quản trị thanh khoản hoạt động hiệu quả là phải có sự hỗ trợ của các phòng ban khác có liên quan.

Cuối cùng, thanh khoản hiện đang là một vấn đề nóng trong thời điểm hiện nay khi mà có thời điểm lãi suất liên ngân hàng lên tới 36,5% (vào trung tuần tháng 11 năm 2011) do đó giảm tài sản thanh khoản không một giải pháp thích hợp vào thời điểm này mà thay vào đó nhà quản trị nên chú trọng vào đẩy nhanh vòng quay của tài sản thanh khoản. Cách tốt nhất để đẩy nhanh vòng quay của tài sản thanh khoản là chú trọng vào vòng quay của tiền mặt thông qua việc xây dựng chính sách hấp dẫn để thu hút nguồn vốn .

Đa dạng hóa hình thức huy động vốn với các ưu đãi và tiện ích hấp dẫn dành cho khách hàng nhưng vẫn đảm bảo lợi ích của ngân hàng. Ví dụ: cung cấp những sản phẩm huy động tiền gửi với nhiều kỳ hạn khác nhau, đa dạng hóa nguồn tiền gửi từ tiền gửi tiết kiệm đến tiền gửi thanh toán, tiền gửi ký quỹ,... để có thể thu hút liên tục nguồn vốn cho ngân hàng với chi phí hợp lý.

Ngoài các yếu tố thu hút nguồn tiền gửi bằng các lợi ích từ các sản phẩm huy động đem đến cho khách hàng thì uy tín của ngân hàng trong đánh giá của khách hàng là một yếu tố vô cùng quan trọng, do sự đánh đổi giữa rủi ro và lợi nhuận nên nhiều khách hàng vẫn chấp nhận mức lãi suất thấp hơn để gửi tiền tại những ngân hàng mà họ cho là an toàn hơn, đồng thời ngân hàng có uy tín cao cũng có nhiều thuận lợi trong việc vay vốn trên thị trường liên ngân hàng.

Tùy từng thời kỳ mà mục tiêu nào được ưu tiên trong hoạt động của ngân hàng, căn cứ vào đó nhà quản trị thanh khoản đưa ra các biện pháp quản lý phù hợp để đạt được mục tiêu đề ra.

4.1.2.2. Liên quan đến tỷ lệ cho vay trên huy động

Từ kết quả mô hình ta thấy tỷ lệ huy động trên cho vay quan hệ ngược chiều với lợi nhuận, tức muốn tăng lợi nhuận ta phải giảm tỷ lệ cho vay trên huy động. Tuy nhiên, tín dụng là nguồn tạo ra thu nhập chính cho ngân hàng. Theo tác giả, tỷ lệ cho vay trên huy động quan hệ với lợi nhuận theo hình chữ U ngược, nghĩa là khi tỷ lệ cho vay trên huy động cao sẽ góp phần tạo ra lợi nhuận nhưng khi tỷ lệ này quá cao sẽ dẫn đến rủi ro thanh khoản và tín dụng cao sẽ làm giảm lợi nhuận của ngân hàng.

Với đặc điểm ngành ngân hàng Việt Nam, thu nhập từ hoạt động tín dụng vẫn là nguồn thu chính, tuy nhiên không vì vậy mà các ngân hàng nên mở rộng tín dụng ồ ạt, hay phát triển tín dụng nóng, bởi vì rủi ro tiềm tàng mà nó đem lại rất lớn, thậm chí khi nguy cơ trở nên hiện thực hóa thì tổn thất mà nó đem lại sẽ xóa mòn lợi nhuận, hay tồi tệ hơn là lợi nhuận từ hoạt động tín dụng không đủ để bù đắp tổn thất. Ngân hàng nên đa dạng hóa các sản phẩm dịch vụ của mình để không phụ thuộc quá nhiều vào hoạt động tín dụng. Đồng thời, ngân hàng phải nâng cao chất lượng và hiệu quả tín dụng. Những kiến nghị tác giả đưa ra:

Nâng cao chất lượng khoản vay

Nâng cao chất lượng nhân sự: năng lực chuyên môn của nhân viên ngân hàng là yếu tố then chốt, bởi vì cán bộ tín dụng là người áp dụng các qui trình đánh giá, đưa ra kết luận cuối cùng và quyết định cho vay đối với khách hàng, dù các quy trình nghiệp vụ có được xây dựng hoàn hảo nhưng nhân viên ngân hàng không có khả năng áp dụng hoặc áp dụng thiếu chính xác thì kết quả cuối cùng sẽ không có giá trị.

Để có được đội ngũ nhân viên chất lượng, ngân hàng nên có những chính sách thu hút người tài thông qua các yếu tố khuyến khích trong quá trình đãi ngộ và tuyển dụng. Nguồn nhân lực có chất lượng trong ngành ngân hàng hiện không còn quá khan hiếm do xu hướng của xã hội đang yêu thích và lựa chọn ngành nghề này, đồng thời ngày càng có nhiều trường đại học uy tín tăng cường đào tạo chuyên ngành. Tuy nhiên để giữ chân được nguồn nhân lực chất lượng cần có chính sách quản trị nguồn nhân lực thích hợp của ban lãnh đạo.

Ngoài ra, do thực tế hoạt động luôn đổi mới, yêu cầu công việc ngày càng phức tạp là kết quả của sự phát triển không ngừng của nền kinh tế, ngân hàng nên thường xuyên mở các khóa đào tạo, nâng cao nghiệp vụ cho nhân viên, đồng thời cập nhật các văn bản pháp luật mới trong ngành để đảm bảo việc áp dụng các qui trình tín dụng và tuân thủ các qui định.

Mặt khác, các ngành nghề trong nền kinh tế đang ngày càng chuyên môn hóa, đặc điểm hoạt động của mỗi ngành ngày càng phức tạp và hàm lượng kỹ thuật trong ngành nâng cao là thách thức đặt ra cho cán bộ tín dụng. Cán bộ tín dụng nếu phải phụ trách nhiều khách hàng trải rộng trong nhiều ngành nghề khác biệt sẽ gặp phải khó khăn để đạt yêu cầu phải nắm vững đặc điểm của khách hàng vay. Do đó, nên có sự hỗ trợ từ phía hội sở, hội sở của các ngân hàng nên có các chuyên viên am hiểu từng ngành nghề, sẵn sàng hỗ trợ tư vấn các kiến thức chuyên sâu cho cán bộ tín dụng khi cần thiết.

Nâng cao chất lượng thu thập và quản lý thông tin

Thông tin về khách hàng là yếu tố đầu vào cho quá trình xem xét cấp tín dụng, quyết định tín dụng chỉ có chất lượng khi thông tin được cung cấp đạt độ chính xác cao. Tuy nhiên, thông tin tín dụng tại các ngân hàng gặp phải các vấn đề sau:

Nâng cao chất lượng thông tin vẫn là bài toán nan giải cho nhiều ngân hàng khi mà trung tâm thông tin tín dụng Việt Nam (CIC) chưa thực sự hoàn thành tốt vai trò của mình, và minh bạch thông tin chưa được các doanh nghiệp trong nền kinh tế cũng như các cá nhân chấp hành nghiêm túc. Ngân hàng chỉ có thể cải thiện tình hình dựa vào đội ngũ nhân viên giàu kinh nghiệm và nhạy bén, có khả năng thu thập và xác minh thông tin đạt được độ tin cậy cao.

Ngoài ra, cách quản lý thông tin khách hàng tại nhiều ngân hàng còn nhiều bất cập: hệ thống thông tin chưa liên kết giữa các chi nhánh (đặc biệt là các ngân hàng nhỏ với hệ thống corebanking chưa được hiện đại hóa), vấn đề này khó thể giải quyết trong thời gian ngắn do yêu cầu khách quan về nguồn kinh phí lớn để trang bị hệ thống thông tin hiện đại gây khó khăn cho các ngân hàng nhỏ. Do đó, giải pháp hiện thời đối với các ngân hàng chưa trang bị được hệ thống thông tin hiện đại là cần có sự liên hệ giữa các chi nhánh để tạo điều kiện thuận lợi cho việc trao đổi thông tin lẫn nhau. Nhưng về lâu dài, hiện đại hóa hệ thống corebanking là yêu cầu bắt buộc đối với các ngân hàng.

Hoàn thiện hệ thống xếp hạng tín nhiệm nội bộ của ngân hàng.

Theo yêu cầu của NHNN, đến năm 2008 các ngân hàng phải hoàn thiện hệ thống xếp hạng tín nhiệm nội bộ để hỗ trợ cho việc phân loại nợ và quản lý chất lượng tín dụng phù hợp với tình hình hoạt động và đặc điểm của ngân hàng, tuy nhiên đến thời điểm hiện nay vẫn còn rất nhiều ngân hàng chưa xây dựng được hệ thống xếp hạng tín dụng nội bộ cho riêng mình. Yêu cầu đặt ra là các ngân hàng phải có kế hoạch và nhanh chóng xây dựng hệ thống xếp hạng tín nhiệm nội bộ, thực hiện phân loại nợ theo phương pháp định tính- qui định tại điều 7 Quyết định 495/2005-QĐ/NHNN

Nâng cao chất lượng thẩm định tín dụng

Đây là khâu cuối cùng trước khi ra quyết định tín dụng: ngoài sự ảnh hưởng của các yếu tố như chất lượng thông tin đầu vào, hệ thống xếp hạng tín nhiệm hoàn thiện,... chất lượng thẩm định còn chịu ảnh hưởng lớn bởi sự chuyên môn hóa trong quá trình thẩm định. Tham khảo mô hình hoạt động của các ngân hàng lớn hoạt động hiệu quả trên thế giới, tác giả đề xuất nên áp dụng mô hình tổ chức tách qui trình cho vay làm hai bộ phận:

Bộ phận chuyên phụ trách việc tìm kiếm khách hàng tiềm năng, đồng thời chịu trách nhiệm tiếp tư vấn, hỗ trợ khách hàng trong việc lựa chọn sản phẩm ngân hàng phù hợp với nhu cầu và đặc điểm của khách hàng, trực tiếp hướng dẫn khách hàng hoàn tất hồ sơ thủ tục vay vốn.

Bộ phận thẩm định (phòng thẩm định): hoàn toàn không có bất cứ mối liên hệ với khách hàng, chỉ chịu trách nhiệm thẩm định và ra quyết định cấp tín dụng.

Việc phân tách qui trình cấp tín dụng riêng biệt đảm bảo tính khách quan trong việc ra quyết định, đồng thời chuyên môn hóa hoạt động của ngân hàng, cũng như khai thác được năng lực chuyên môn và sở trường của nhân viên.

Tăng cường công tác kiểm tra, giám sát và quản lý hoạt động tín dụng:

Nhằm hạn chế rủi ro phát sinh trong quá trình giải ngân và sau giải ngân, ngân hàng nên có các biện pháp:

Kiểm soát việc sử dụng vốn vay của khách hàng phù hợp với mục đích vay bằng cách yêu cầu khách hàng giải ngân thông qua chuyển khoản tại ngân hàng, đề nghị khách hàng xuất hóa đơn những khoản chi phí không được chi trả thông qua ngân hàng trước khi giải ngân, thường xuyên yêu cầu khách cung cấp thông tin về tình hình, kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh gắn liền với mục đích vay vốn.

Định kỳ thực hiện việc tái xếp hạng tín nhiệm đối với khách hàng, cán bộ phụ trách phải thường xuyên kiểm tra hiệu quả sử dụng vốn của khách hàng, tình hình hoạt động và

hiệu quả hoạt động thông qua các đợt đi thực tế xuống khách hàng. Tuy nhiên biện pháp trên chỉ phản ánh chính xác thông tin với điều kiện cần đáp ứng là cán bộ tín dụng có năng lực và không xảy ra rủi ro đạo đức.

Ngân hàng nên có các chính sách khuyến khích, thu hút các khách hàng tiềm năng có uy tín tín dụng cao, đồng thời giữ chân những khách hàng tốt đã có quan hệ lâu năm với ngân hàng thông qua các hoạt động marketing và chăm sóc khách hàng, kèm theo đó là các ưu đãi cho riêng cho những đối tượng này.

4.1.2.3. Nâng tỷ lệ cho vay trung dài hạn/Tổng cho vay và cho vay bằng ngoại tệ/Tổng cho vay

➤ Phát triển các sản phẩm tín dụng

Nghiên cứu hoàn thiện các sản phẩm hiện có, ứng dụng và phát triển các sản phẩm mới. Vì nhu cầu con người là vô hạn và luôn thay đổi theo thời gian, kết hợp với sự phát triển không ngừng của nền kinh tế và sự đổi mới trong công nghệ luôn đặt ra cho ngành ngân hàng động lực và sự bắt buộc phải thay đổi để thích nghi và phát triển.

Ngân hàng phải thành lập một bộ phận chuyên biệt, phụ trách mảng điều tra thị trường để nắm bắt nhu cầu của xã hội, hình thành các ý tưởng mới làm cơ sở để phát triển sản phẩm mới. Quá trình phát triển một sản phẩm mới rất phức tạp, phải trải qua nhiều giai đoạn từ bước hình thành ý tưởng, phát triển chiến lược marketing, phân tích các phương án sản phẩm, sau đó là giai đoạn phát triển sản phẩm và đưa sản phẩm vào thử nghiệm trước khi tung ra thị trường. Để hoàn thành một sản phẩm dịch vụ ngân hàng mới đòi hỏi ngân hàng phải tốn rất nhiều chi phí và công sức, thậm chí kết quả cuối cùng không đạt được như mong đợi khi mà thực tế đã chứng minh không phải tất cả các sản phẩm mới đều thành công. Do đó, ngân hàng phải có định hướng và tầm nhìn đúng đắn trong việc phát triển sản phẩm mới.

Đối với các sản phẩm đã có ngân hàng phải thường xuyên tái đánh giá để đưa ra quyết định điều chỉnh, bổ xung hoặc thay đổi và cải tiến các đặc điểm của sản phẩm sao cho phù hợp với sự thay đổi trong nhu cầu và thị hiếu của khách hàng.

➤ Xây dựng mức lãi suất và phí cạnh tranh theo từng giai đoạn:

Xây dựng mức lãi suất dựa vào chi phí thực, không chạy theo thị trường. Ngân hàng phải xác định được các chi phí tạo ra lợi nhuận bao gồm các khoản chi phí huy động vốn, chi phí hoạt động và quản lý ngân hàng, kết hợp với phần bù rủi ro nhà quản trị yêu cầu

đổi với từng khoản vay (phân bù rủi ro được nhà quản trị xác định dựa trên nguyên tắc đánh đổi giữa rủi ro và lợi nhuận, trong đó mức độ rủi ro của khách hàng được nhà quản trị đánh giá là cơ sở căn cứ để tính toán phân bù rủi ro). Ba yếu tố trên kết hợp với mức lợi nhuận cận biên dự tính dành cho các cổ đông của ngân hàng hình thành nên lãi suất cho vay. Để có thể định giá chính xác khoản vay thì một hệ thống thông tin quản lý được thiết kế hoàn hảo là điều kiện cần.

Xác định mức lãi suất theo thời hạn hợp lý: những khoản vay kỳ hạn dài thường bao gồm phân bù kỳ hạn, bởi vì cho vay với thời hạn dài làm nguồn vốn của ngân hàng bị chiếm dụng, điều này khiến cho ngân hàng mất đi cơ hội kiếm lời khác khi lãi suất trên thị trường gia tăng hoặc thị trường có những biến động, đồng thời ngân hàng phải đối mặt với rủi ro cao hơn. Tuy nhiên việc xác định phân bù kỳ hạn rất khó. Ngân hàng cần có đội ngũ chuyên gia có khả năng sử dụng các phương pháp phân tích phức tạp để xác định và điều chỉnh lãi suất phù hợp với kỳ hạn của khoản vay.

Khuyến mãi: nếu khoản vay có giá trị lớn hoặc những khách hàng có uy tín tín dụng cao, ngân hàng nên có chính sách giảm giá cho khoản vay.

Hỗ trợ: ngân hàng là định chế tài chính chuyên nghiệp trong việc thu thập và phân tích thông tin có liên quan đến vấn đề kinh tế- tài chính, với khả năng của mình, ngân hàng có thể kiêm vai trò tư vấn tài chính cho khách hàng (đặc biệt là khách hàng doanh nghiệp với những dự án kinh doanh có nguồn kinh phí lớn, như giúp doanh nghiệp xây dựng phương án kinh doanh, gợi ý các nhà cung ứng chất lượng, giúp doanh nghiệp thẩm định uy tín của người mua chịu,...)

➤ *Xác định chính sách cho vay ưu đãi xuất khẩu theo định hướng của Chính phủ*

Hoạt động cho vay bằng ngoại tệ được điều chỉnh dựa trên những định hướng của Chính phủ thông qua các quyết định của NHNN. Quy định mới nhất của NHNN về cho vay bằng ngoại tệ là Thông tư số 03/2012/TT-NHNN có hiệu lực từ ngày 2/5/2012 đã thu hẹp các nhu cầu vay vốn bằng ngoại tệ được chấp nhận, cụ thể thông tư quy định khách hàng là người cư trú chỉ được ngân hàng xem xét cấp tín dụng bằng ngoại tệ phục vụ mục đích thanh toán ra nước ngoài tiền hàng hóa dịch vụ khi và chỉ khi khách hàng vay có đủ ngoại tệ từ nguồn hoạt động sản xuất kinh doanh để trả nợ, ngoài trường hợp này ra các trường hợp khác cần được sự chấp thuận của NHNN bằng văn bản.

Trước khó khăn của các doanh nghiệp trong việc tiếp cận nguồn vốn vay bằng ngoại tệ, NHNN đã ban hành Quyết định số 857/QĐ-NHNN về việc cho vay ngắn hạn bằng

ngoại tệ của tổ chức tín dụng (TCTD), chi nhánh ngân hàng nước ngoài đối với khách hàng là người cư trú. Quyết định cho phép người cư trú vay vốn ngắn hạn bằng ngoại tệ để đáp ứng các nhu cầu vốn ở trong nước nhằm thực hiện phương án sản xuất, kinh doanh hàng hóa xuất khẩu qua cửa khẩu, biên giới Việt Nam mà khách hàng vay có đủ ngoại tệ từ nguồn thu xuất khẩu để trả nợ vay; khi được tổ chức tín dụng, chi nhánh ngân hàng nước ngoài giải ngân vốn vay, khách hàng vay phải bán số ngoại tệ vay đó cho tổ chức tín dụng, chi nhánh ngân hàng nước ngoài cho vay theo hình thức giao dịch hối đoái giao ngay (spot), trừ trường hợp nhu cầu vay vốn của khách hàng để thực hiện giao dịch thanh toán mà pháp luật quy định đồng tiền giao dịch phải bằng ngoại tệ. Quy định này được thực hiện đến hết ngày 31 tháng 12 năm 2012.

4.1.2.4. Đẩy mạnh hoạt động huy động vốn

Để đảm bảo nguồn vốn cho vay trung dài hạn và cho vay bằng ngoại tệ, ngân hàng cần có giải pháp để tăng lượng vốn huy động.

Một là, nâng cao thái độ phục vụ của nhân viên giao dịch, thành lập bộ phận tư vấn và chăm sóc khách hàng được đào tạo bài bản, chuyên nghiệp, đem lại cho khách hàng sự hài lòng lớn nhất có thể.

Hai là, đa dạng hóa và phát triển sản phẩm:

Đối tượng khách hàng cá nhân: ngân hàng nên phát triển các sản phẩm tiết kiệm hấp dẫn, đặc biệt tập trung vào các sản phẩm tiền gửi kỳ hạn dài với nhiều ưu điểm thu hút khách hàng như khuyến mãi, lãi suất cao, thủ tục đơn giản,... Ngoài ra các dịch vụ chuyển tiền quốc tế nên được ngân hàng chú trọng phát triển để thu hút nguồn ngoại tệ từ dân cư. Đặc biệt chú trọng đến những khách hàng thân thuộc là nguồn cung ứng vốn dài hạn ổn định cho doanh nghiệp.

Đối với khách hàng doanh nghiệp: ngân hàng nên có những chính sách ưu đãi về hoạt động thanh toán xuất nhập khẩu qua ngân hàng, qua đó thu hút lượng ngoại tệ thu về của doanh nghiệp. Mối quan hệ lâu dài, thân thuộc với doanh nghiệp xuất khẩu cũng là yếu tố quan trọng giúp ngân hàng có nguồn thu mua ngoại tệ ổn định

Ba là, ngân hàng nên xem xét phát triển mạng lưới giao dịch nhằm tiếp cận với thị trường khách hàng rộng lớn hơn. Kế hoạch phát triển mạng lưới giao dịch phải được ngân hàng chuẩn bị kỹ lưỡng từ khâu điều tra nhu cầu thị trường tại địa bàn dự định mở điểm giao dịch, đến việc ước lượng chi phí và lợi ích dự tính trong tương lai, cũng như các khó

khẩn thách thức và những thuận lợi ngân hàng có thể gặp phải khi tiếp cận một khu vực thị trường mới, để từ đó đưa ra quyết định chính xác nhất.

Bốn là, gây dựng thương hiệu vững mạnh trong lòng khách hàng: Trong nền kinh tế hiện đại thì thương hiệu đang trở thành một tài sản vô cùng quý giá đối với các doanh nghiệp, riêng đối với ngành ngân hàng thì thương hiệu càng có ý nghĩa sống còn do bản chất của hoạt động kinh doanh tiền tệ là dựa vào lòng tin. Để phát triển thương hiệu, ngân hàng cần thực hiện các biện pháp:

Yếu tố đầu tiên góp phần phát triển thương hiệu của ngân hàng chính là chất lượng các sản phẩm dịch vụ mà ngân hàng cung cấp, tiện ích ngân hàng đem lại cho khách hàng, chính những giá trị cốt lõi này sẽ góp phần rất lớn trong việc định vị thương hiệu của ngân hàng trong lòng khách hàng.

Ngoài ra, hoạt động quảng bá và tuyên truyền nhằm khắc sâu hình ảnh ngân hàng trong tâm trí người dân thông qua các chiến dịch quảng cáo, và tham gia cũng như tài trợ các hoạt động có tính chất cộng đồng và xã hội rộng lớn. Đây là vấn đề thuộc về chiến lược Marketing mà mỗi ngân hàng cần có bộ phận chuyên nghiệp đảm nhận.

Năm là, hoạt động chăm sóc khách hàng (đặc biệt là các khách hàng cũ) và tìm kiếm khách hàng mới cũng là một biện pháp hiệu quả góp phần gia tăng doanh số huy động vốn.

4.2. Nhóm ngân hàng thương mại cổ phần

4.2.1. Kết luận từ mô hình hồi qui

Mô hình hồi qui của nhóm ngân hàng thương mại cổ phần có dạng:

$$\text{Lợi nhuận} = 0.031 - 0.038 \frac{\text{thu nhập lãi}}{\text{Tổng thu nhập}} X_8 + 0.104 \frac{\text{Cho vay bằng ngoại tệ}}{\text{Tổng cho vay}} - 0.780 \frac{\text{Tài sản Nợ ngoại tệ}}{\text{Tổng nguồn vốn}} \quad (2)$$

Dựa vào mô hình (2), tác giả đưa ra kiến nghị, để gia tăng lợi nhuận nhóm ngân hàng thương mại cổ phần, nên:

- Giảm tỷ lệ thu nhập lãi trên tổng thu nhập bằng cách đa dạng hóa nguồn thu nhập thông qua phát triển dịch vụ đặc biệt là dịch vụ ngân hàng bán lẻ.
- Tăng tỷ lệ cho vay bằng ngoại tệ trong tổng dư nợ cho vay.

- Tăng cường hoạt động quản trị tài sản nợ ngoại tệ.

4.2.2. Các giải pháp góp phần gia tăng lợi nhuận đối với nhóm NHTMCP

4.2.2.1. Đa dạng hóa nguồn thu nhập thông qua phát triển dịch vụ đặc biệt là dịch vụ ngân hàng bán lẻ

➤ Về sản phẩm

Ngân hàng cần phải có các chiến lược phát triển thích hợp, phát huy thế mạnh của hệ thống ngân hàng thương mại Việt Nam trong lĩnh vực các sản phẩm dịch vụ truyền thống, đồng thời nghiên cứu và giới thiệu các sản phẩm ngân hàng hiện đại đến người tiêu dùng. Các dịch vụ chủ yếu của ngân hàng bán lẻ là tiết kiệm, thanh toán, cho vay tiêu dùng, thẻ tín dụng, thẻ ghi nợ.

Củng cố các sản phẩm truyền thống của ngân hàng: như phát triển và đa dạng hóa các sản phẩm tiết kiệm, cho vay tiêu dùng nhằm tăng cường các tính năng và tiện ích mà sản phẩm đem lại cho khách hàng, tạo thuận tiện cho khách hàng trong quá trình giao dịch và sử dụng....

Đối với các sản phẩm ngân hàng hiện đại: ngân hàng nên tích cực quảng bá sản phẩm đến khách hàng, giúp khách hàng dễ dàng tiếp cận với sản phẩm và tạo thói quen sử dụng.

Đầu tiên là sản phẩm ngân hàng điện tử (internetbanking), đối tượng khách hàng mục tiêu của dịch vụ này là giới trẻ, nhân viên văn phòng và những người có trình độ, do đó ngân hàng nên có chính sách marketing và cách tiếp cận khách hàng phù hợp, đánh vào tâm lý giới trẻ ưa sự thử nghiệm và cái mới mẻ, hiện đại. Đồng thời, bản thân ngân hàng phải không ngừng hoàn thiện và hiện đại hóa hệ thống CNTT để đảm bảo các giao dịch của khách hàng luôn thông suốt, bảo mật và chính xác tuyệt đối. Đối với các dịch vụ thanh toán, đòi hỏi ngân hàng nguồn kinh phí đầu tư vào cơ sở hạ tầng, hiện đại hóa trang thiết bị cần thiết như lắp đặt hệ thống máy ATM phủ sóng rộng khắp, hệ thống máy POS (để khách hàng có thể thanh toán trực tiếp bằng thẻ khi mua sắm, cần có sự hợp tác giữa ngân hàng và các trung tâm phân phối, mua sắm, trung tâm thương mại, cửa hàng,...). Hiện nay hệ thống máy ATM của các ngân hàng khác nhau đã liên kết, gia tăng sự tiện lợi cho chủ thẻ có thể sử dụng thẻ tại các máy ATM của ngân hàng khác. Thuận tiện, phong cách, nhanh chóng là lý do khách hàng chọn các dịch vụ ngân hàng hiện đại.

Các dịch vụ thu hộ, chi hộ cũng là các sản phẩm mới nhiều tiềm năng phát triển, có khả năng đem lại nguồn thu đáng kể trong tương lai nếu ngân hàng biết cách khai thác.

Các sản phẩm tài chính liên kết (dịch vụ ngân hàng kết hợp với bảo hiểm, chứng khoán, vàng) được triển khai ngày càng nhiều, một ví dụ của loại sản phẩm này là mô hình “bancassurance” (bán dịch vụ bảo hiểm thông qua ngân hàng). Đây chính là “mảnh đất màu mỡ” cho những ngân hàng nhạy bén biết cách khai thác.

Cuối cùng là dịch vụ tài chính trọn gói: được thiết kế riêng cho các khách hàng có thu nhập cao bao gồm một “gói” đầy đủ các sản phẩm dịch vụ tiện ích của ngân hàng nhằm vươn tới mục tiêu chăm sóc chu đáo và toàn diện cho những khách hàng tiềm năng.

➤ *Về nhân sự*

Vẫn là công tác trọng dụng và thu hút người tài, thêm nữa do đặc điểm của dịch vụ ngân hàng hiện đại liên tục có những cập nhật và đổi mới trong công nghệ, đòi hỏi ngân hàng phải luôn chú trọng đến vấn đề đào tạo và bổ xung kỹ năng tác nghiệp hiện đại cho đội ngũ ngân viên. Ngoài ra, đối tượng khách hàng của dịch vụ ngân hàng bán lẻ là các cá nhân, do đó thái độ phục vụ và kỹ năng của các nhân viên trực tiếp tiếp xúc với khách hàng đóng vai trò rất quan trọng.

➤ *Về công nghệ*

Công nghệ là nền tảng, là chìa khóa thành công trong dịch vụ ngân hàng bán lẻ. Do đó, ngân hàng cần có sự đầu tư đúng mức trong việc phát triển và ứng dụng hệ thống công nghệ hiện đại từ khâu cơ sở hạ tầng phần cứng đến phần mềm ứng dụng và đội ngũ nhân viên khai thác hệ thống tối ưu, đem lại hiệu quả cao nhất.

➤ *Xây dựng và phát triển trung tâm chăm sóc khách hàng*

Tạo điều kiện giải đáp mọi thắc mắc của khách hàng một cách nhanh chóng, dễ hiểu, với thái độ niềm nở, thân thiện và tận tình của đội ngũ tư vấn viên chuyên nghiệp.

➤ Phát triển nâng cao chất lượng của hệ thống các điểm giao dịch hiện tại, đồng thời mở rộng và phát triển thêm các điểm giao dịch mới nhằm đưa sản phẩm và dịch vụ ngân hàng đến tận nhà, bởi mở rộng mạng lưới là một trong những điều kiện tiên quyết để chiếm lĩnh thị phần mảng ngân hàng bán lẻ.

4.2.2.2. Tăng cường hoạt động quản trị tài sản nợ ngoại tệ

Tăng cường các biện pháp phòng ngừa và hạn chế rủi ro tỷ giá thông qua các công cụ tài chính phái sinh: quyền chọn hay hợp đồng tương lai.

Phát triển hoạt động thanh toán quốc tế để tận dụng nguồn vốn thanh toán hơn là nguồn tín dụng chung: nguồn thanh toán là một nguồn giá rẻ mà ngân hàng nên có các biện pháp nhằm gia tăng. Để nâng cao khả năng cạnh tranh trong hoạt động thanh toán, các ngân hàng nên có các giải pháp hoàn thiện đồng bộ.

Nâng cao uy tín và phát triển thương hiệu: vấn đề uy tín và thương của các ngân hàng Việt Nam trên thị trường quốc tế còn thấp, do đó khó có thể trở thành bên đại diện cho khách hàng (đặc biệt là các doanh nghiệp) trong hoạt động thanh toán đa quốc gia, bảo lãnh có yếu tố nước ngoài,... Đây là vấn đề không thể thay đổi trong một sớm một chiều, chỉ có thể cải thiện dần dựa trên định hướng, chiến lược phát triển của ngân hàng, dĩ nhiên là phải đáp ứng được các điều kiện cần như: Nguồn lực, trình độ nhân sự, chất lượng sản phẩm dịch vụ,..., các điều kiện và môi trường phải đáp ứng được yêu cầu cho sự phát triển.

Phát triển sản phẩm: ngân hàng nên xây dựng và phát triển một danh mục sản phẩm đa dạng, cung cấp cho khách hàng nhiều sự lựa chọn phù hợp tốt với nhu cầu và đặc điểm của khách hàng. Ngoài ra nên phát triển các sản phẩm đa tiện ích, phục vụ khách hàng các sản phẩm trọn gói. Đồng thời xây dựng một chính sách tính phí phù hợp, đem lại khả năng tiết kiệm nhiều nhất cho khách hàng nhưng vẫn đảm bảo lợi nhuận hợp lý cho ngân hàng.

Có chiến lược thu hút và phát triển khách hàng: bao gồm việc thành lập bộ phận tư vấn khách hàng gồm các nhân viên am hiểu các nghiệp vụ mà ngân hàng cung cấp, có khả năng giao tiếp tốt, nhiệt tình, tận tâm luôn sẵn sàng phục vụ khách hàng. Ngoài ra, ngân hàng nên thực hiện các chương trình khuyến mãi và hậu mãi: nhằm đem lại cho khách hàng cũ sự hài lòng cao nhất, và thu hút những khách hàng mới nhiều tiềm năng.

Mở rộng mạng lưới ngân hàng đại lý: muốn mở rộng hoạt động thanh toán quốc tế đòi hỏi ngân hàng phải có sự hỗ trợ và liên kết với hệ thống ngân hàng đại lý rộng lớn trên thế giới.

Phát triển đầu tư cho công nghệ nguồn nhân lực cũng là các yếu tố không thể thiếu trong các giải pháp nhằm phát triển hoạt động thanh toán.

4.3. Nhóm giải pháp khác

4.3.1. Từ phía Nhà Nước

Ổn định môi trường kinh tế vĩ mô: hoạt động của ngành ngân hàng dựa trên nền tảng của sự tin tưởng do đó một nền kinh tế vĩ mô bất ổn, nhiều rủi ro có thể dẫn đến sự mất lòng tin trong dân chúng, điều này rất nguy hiểm cho hoạt động của toàn ngành khi mà sự đổ vỡ của một ngân hàng có thể gây nên sự đổ vỡ của toàn hệ thống. Do đó chính phủ cần

có những có những chính sách nhằm ổn định môi trường vĩ mô, tạo điều kiện cho hoạt động ngân hàng cũng như các hoạt động kinh doanh khác phát triển.

Hoàn thiện các chính sách pháp luật: Chính phủ cần tiếp tục nghiên cứu, tham khảo các thông lệ quốc tế, các điều luật và qui định của các nước trên thế giới điều chỉnh hoạt động kinh doanh ngân hàng để xây dựng và hoàn thiện hệ thống các văn bản pháp luật điều chỉnh hoạt động ngành ngân hàng Việt Nam. Chỉ khi nào ngành ngân hàng được điều chỉnh bởi một hệ thống các văn bản qui phạm pháp luật phù hợp với tình hình trong nước và hội nhập với thông lệ quốc tế mới có thể tạo ra một sân chơi bình đẳng và hành lang pháp lý thuận lợi cho các ngân hàng trong hệ thống phát triển hoạt động, mở rộng và ứng dụng mới các sản phẩm dịch vụ. Trước một chính sách phát triển thống nhất dựa trên nền tảng ổn định được điều chỉnh bởi các hệ thống văn bản pháp luật chi tiết và phù hợp, các ngân hàng mới có thể xây dựng chiến lược phát triển lâu dài, mang tính chất tầm nhìn, định hướng cho vị thế của ngân hàng trong tương lai.

Kiểm soát tình hình lạm phát trong nước: trong bối cảnh hiện nay của nền kinh tế trong nước và thế giới, yêu cầu kiểm chế lạm phát đồng thời phải có các chính sách thích hợp hỗ trợ sản xuất cho các ngành kinh tế quan trọng nhằm ngăn chặn suy thoái là một yêu cầu cấp bách đặt ra cho chính phủ cũng như toàn thể các bộ ngành. Chính những qui định về giới hạn tăng trưởng tín dụng, thực thi chính sách thắt chặt tiền tệ nhằm kiểm chế lạm phát trong thời điểm hiện nay đã gây nhiều khó khăn cho hoạt động của ngành ngân hàng, tuy nhiên thiết nghĩ kiểm chế lạm phát, ổn định tình hình vĩ mô là một yêu cầu cấp bách đầu tiên trong bối cảnh hiện tại của nền kinh tế trong nước và thế giới, các ngân hàng nên phối hợp với chính phủ thực thi tốt các chủ trương chính sách nhằm đạt được hiệu quả cao nhất. Tuy nhiên chính phủ và NHNN nên có các qui định tháo gỡ cho hoạt động ngân hàng, tạo điều kiện cho ngành ngân hàng phát triển ổn định, vượt qua giai đoạn khó khăn.

NHNN với vai trò là cơ quan quản lý tiền tệ và hoạt động ngân hàng: do đó vai trò của NHNN trong việc hình thành môi trường cạnh tranh bình đẳng, ổn định giúp các ngân hàng thương mại có điều kiện phát triển là rất quan trọng; đồng thời NHNN phải thực hiện nhiệm vụ là cơ quan điều tiết và quản lý các hoạt động nghiệp vụ ngành ngân hàng. Do đó, NHNN cần tiếp tục hoàn thiện các quy định điều chỉnh hoạt động ngành ngân hàng:

Quy định về tỷ lệ dự trữ bắt buộc (DTBB) hợp lý: tỷ lệ dự trữ bắt buộc là một công cụ của chính sách tiền tệ (CSTT) vừa có tác dụng đảm bảo khả năng thanh toán nhất định cho tổ chức tín dụng (TCTD). Nếu NHNN điều chỉnh tỷ lệ dự trữ bắt buộc tăng lên quá cao

trong thời gian ngắn có thể gây ra tình trạng thiếu hụt thanh khoản cho các ngân hàng, đồng thời giảm nguồn vốn khả dụng có thể dùng để đầu tư vào tài sản sinh lời, qua đó có khả năng làm giảm lợi nhuận của ngân hàng. NHNN nên có những xem xét điều chỉnh tỷ lệ dự trữ bắt buộc phù hợp với tình hình kinh tế và chính sách tiền tệ từng thời kỳ, đồng thời cũng đảm bảo tỷ lệ an toàn cho các ngân hàng.

- Hoàn thiện công cụ bảo hiểm tiền gửi (BHTG): BHTG góp phần bảo vệ quyền lợi của người gửi tiền, góp phần duy trì sự ổn định, độ an toàn và hoạt động lành mạnh trong hệ thống ngân hàng. Cụ thể, BHTG ngoài đảm nhiệm việc chi trả cho khách hàng gửi tiền, còn hỗ trợ cho các ngân hàng khi ngân hàng gặp vấn đề về khả năng thanh toán. Do đó, NHNN nên có các chính sách phát triển BHTG.

- NHNN nên hỗ trợ các ngân hàng trong quá trình đào tạo đội ngũ nhân sự nắm bắt tình hình, môi trường kinh doanh và các quy định của Nhà Nước điều chỉnh hoạt động của ngành ngân hàng thông qua các hoạt động: thường xuyên tổ chức các hội nghị chuyên đề về tài chính ngân hàng để cập nhật kiến thức, kinh nghiệm quản lý mới của các ngân hàng phát triển trên thế giới, phổ biến các quy định mới của NHNN điều chỉnh hoạt động ngân hàng trong từng giai đoạn, giải đáp các thắc mắc và kiến nghị điều chỉnh của các ngân hàng về các văn bản phát luật ngành ngân hàng.

- Phát triển thị trường tiền tệ: vai trò của NHNN trong việc phát triển thị trường tiền tệ là rất quan trọng, như tạo môi trường pháp lý vững chắc, tăng khả năng giám sát thị trường, nhạy bén với những thay đổi của thị trường để có những điều chỉnh hợp lý đưa thị trường vào quỹ đạo hoạt động.

- NHNN nên có những chính sách khuyến khích hoạt động thanh toán không dùng tiền mặt trong nền kinh tế tạo cơ sở cho sự phát triển dịch vụ thanh toán qua ngân hàng, đẩy nhanh tốc độ lưu thông tiền tệ trong nền kinh tế, góp phần kiểm soát và hạn chế các giao dịch bất hợp pháp trong nền kinh tế, phòng chống rửa tiền, tăng cường sự quản lý của Nhà nước. Các giải pháp đưa ra là: NHNN nên khuyến khích việc sử dụng dịch vụ thanh toán trong người dân như giảm thuế giá trị gia tăng (VAT) nếu giao dịch được thanh toán thông qua dịch vụ thanh toán của các ngân hàng, hay giảm thuế thu nhập doanh nghiệp cho các doanh nghiệp có doanh số thanh toán không dùng tiền mặt lớn,...chính phủ kết hợp với các ngân hàng có các biện pháp tuyên truyền phổ cập kiến thức cho đông đảo tầng lớp dân chúng tiếp cận với các dịch vụ ngân hàng, hoàn thiện và phát triển hệ thống thanh toán liên ngân hàng cũng như trung tâm thanh toán bù trừ.

Ngoài ra, các văn bản qui pháp luật qui định qui trình hoạt động, và các biện nguyên tắc cũng như hướng xử lý tranh chấp một cách minh bạch nếu như xảy ra,...

- Nâng cao chất lượng của hệ thống thông tin tín dụng Việt Nam (CIC): nhằm tạo thuận lợi cho các ngân hàng có được nguồn thông tin chính xác, đầy đủ về uy tín tín dụng cũng như các đặc điểm của các khách hàng. Tuy nhiên hiện nay trung tâm CIC chỉ mới có cơ sở dữ liệu về thông tin của các khách hàng doanh nghiệp, vẫn chưa có cơ sở dữ liệu của các khách hàng cá nhân, thậm chí nguồn thông tin về khách hàng doanh nghiệp vẫn còn khá hạn chế và chưa đầy đủ. Đây chính là điểm hạn chế mà CIC cần khắc phục để hoàn thiện và phát triển chức năng của trung tâm.

- NHNN nên có các chính sách phát triển thị trường ngoại hối phát triển như: điều hành tỷ giá linh hoạt, tuân theo quy luật của thị trường nhằm khuyến khích các giao dịch ngoại hối cần thiết cho sự phát triển kinh tế, có các biện pháp tiến tới xóa bỏ thị trường phi chính thức (thị trường chợ đen), đưa hoạt động ngoại hối vào khuôn khổ của pháp luật và đạt độ minh bạch, trong suốt cần thiết. Khuyến khích sự phát triển của thị trường ngoại hối chính thức.

- Phát triển nghiệp vụ thị trường mở: là nơi ngân hàng thương mại có thể tìm kiếm và bổ xung nguồn vốn khi cần thiết, giảm tình trạng rơi vào trạng thái mất thanh khoản của ngân hàng. Đồng thời gia tăng “tính lỏng” cho các giấy tờ có giá mà ngân hàng đang nắm giữ.

NHNN nên tạo điều kiện cho sự phát triển công nghệ ngân hàng: NHNN nên có các buổi hội thảo nhằm giới thiệu những công nghệ ngân hàng hiện đại trên thế giới, có chính sách khuyến khích các ngân hàng đầu tư đổi mới và áp dụng các công nghệ ngân hàng tiên tiến, có sự hỗ trợ về kỹ thuật, chuyên môn nếu cần thiết. NHNN nên có các đề nghị và phối hợp với các cơ quan có thẩm quyền khách của chính phủ trong việc hỗ trợ các ngân hàng đổi mới công nghệ như: chính sách miễn và giảm thuế cho các thiết bị hỗ trợ việc hiện đại hóa hoạt động ngân hàng, ...

Chính phủ nên có các biện pháp chỉ đạo các Bộ, ban, ngành có liên quan phối hợp và hỗ trợ cho sự hoàn thiện và phát triển an toàn, bền vững của ngành ngân hàng.

4.3.2. Về phía khách hàng

Khách hàng phải tự nâng cao năng lực bản thân:

- ❖ *Khách hàng phải tự nâng cao năng lực tài chính của bản thân*

Năng lực tài chính là một trong những điều kiện tiên quyết khi một ngân hàng quyết định đặt quan hệ giao dịch với khách hàng, đặc biệt là thực hiện các sản phẩm dịch vụ yêu cầu năng lực tài chính của khách hàng cao như đối với các sản phẩm dành cho khách hàng cá nhân có: cho vay tiêu dùng, tài khoản thẻ thấu chi, tài trợ du học,... mà nguồn hoàn trả là thu nhập của các cá nhân; hay đối với các sản phẩm dành cho khối khách hàng doanh nghiệp như: cho vay theo hạn mức tín dụng, cho vay dài hạn với nguồn giá trị hợp đồng tín dụng lớn để tài trợ cho các dự án hay đầu tư phát triển của doanh nghiệp.

❖ *Khách hàng phải trang bị cho mình kiến thức*

Đối với khách hàng cá nhân: khách hàng nên trang bị cho mình kiến thức về sản phẩm dịch vụ mà khách hàng giao dịch với ngân hàng, những quy định cơ bản được điều chỉnh bởi pháp luật về dịch vụ ngân hàng mà hai bên giao dịch, có như vậy khách hàng mới tránh khỏi những thiệt hại cho bản thân gây ra bởi sự thiếu hiểu biết. Ngoài ra, khách hàng nên tìm hiểu và tiếp cận với các sản phẩm dịch vụ mới của ngân hàng để được hưởng những tiện ích do nó đem lại.

Đối với khách hàng doanh nghiệp: nên có một bộ phận chuyên trách có kiến thức vững vàng trong lĩnh vực tài chính, am hiểu các bộ luật điều chỉnh lĩnh vực kinh doanh của doanh nghiệp cũng như mối quan hệ giữa ngân hàng với doanh nghiệp; có kinh nghiệm trong quan hệ và giao dịch với ngân hàng.

❖ *Khách hàng của ngân hàng nên nâng cao uy tín*

Uy tín là một nhân tố quan trọng trong các giao dịch và hoạt động kinh tế, càng đặc biệt quan trọng trong hoạt động kinh doanh tiền tệ của ngân hàng. Một khách hàng có uy tín cao sẽ được hưởng những lợi ích như: quy trình xét duyệt, đồng ý cung cấp sản phẩm dịch vụ của ngân hàng diễn ra nhanh chóng, khách hàng được hưởng mức biểu phí thấp hơn, được ưu đãi hơn trong hợp đồng giao dịch với ngân hàng như: yêu cầu về tài sản đảm bảo thấp, thậm chí không cần tài sản đảm bảo, nhiều tiện ích gia tăng và được hưởng sự chăm sóc chu đáo của ngân hàng, lý do là mọi ngân hàng đều muốn giữ chân những khách hàng tốt. Vì vậy khách hàng hãy là người “tiêu dùng” thông minh trong việc lựa chọn sản phẩm dịch vụ ngân hàng, bởi vì nó đem lại lợi ích cho cả hai.

KẾT LUẬN CHƯƠNG 4

Chương này tổng kết lại kết quả chạy mô hình hồi quy từ 2 nhóm ngân hàng thương mại: ngân hàng thương mại cổ phần và ngân hàng thương mại nhà nước. Từ các nhân tố ảnh hưởng từ mô hình hồi qui, tác giả đưa ra một số giải pháp nhằm góp phần nâng cao lợi nhuận các ngân hàng thương mại.

PHẦN KẾT LUẬN

Quá trình hội nhập kinh tế quốc tế của nước ta đã mở ra nhiều cơ hội cũng như thách thức đối với mọi ngành, mọi lĩnh vực. Là doanh nghiệp đặc biệt với những hoạt động nhạy cảm, liên quan đến hầu hết các thành phần trong nền kinh tế, các ngân hàng cần phải nỗ lực phát triển ổn định hơn cả những ngành nghề khác. Đặc biệt trong bối cảnh hiện nay, việc giữ vững vị thế của mình và nâng cao lợi nhuận là vấn đề hết sức cần thiết và quan trọng đối với ngành ngân hàng.

Luận văn nghiên cứu thực trạng lợi nhuận hệ thống ngân hàng Việt Nam những năm vừa qua kết hợp với việc sử dụng mô hình định lượng nhằm tìm ra các nhân tố tác động đến lợi nhuận ngân hàng. Từ đó, đưa ra các giải pháp góp phần gia tăng lợi nhuận ngân hàng.

Do thời gian có hạn cũng với hạn chế về việc thu thập thông tin, khả năng của người viết và đề tài tương đối rộng, bài viết chỉ đưa ra những giải pháp mang tính chung chung cho toàn hệ thống ngân hàng. Giải pháp trên chưa mang tính thiết thực khi đi sâu vào phân tích một ngân hàng cụ thể. Rất mong nhận được sự góp ý chân thành từ phía thầy cô để luận văn hoàn thiện hơn.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

Tiếng Việt:

1. Báo cáo tình hình kinh tế - xã hội và ngân sách nhà nước 6 tháng đầu năm, các nhiệm vụ, giải pháp chủ yếu trong 6 tháng cuối năm 2011 (*Phó Thủ tướng thường trực Chính phủ Nguyễn Sinh Hùng trình bày tại Kỳ họp thứ nhất, Quốc hội khoá XIII*).
2. Công ty TNHH chứng khoán Vietcombank, *Báo cáo cập nhật ngành ngân hàng các quý 2012-2013*.
3. KPMG, *Khảo sát về ngành ngân hàng Việt Nam 2013*.
4. Luật các tổ chức tín dụng 2010.
5. Liễu Thu Trúc và Võ Thành Danh (2012), *Phân tích hoạt động kinh doanh của hệ thống NHTMCP Việt Nam*, Tạp chí khoa học 2012: 21a, p158-168.
6. Ngân hàng TMCP Ngoại Thương Việt Nam, Báo cáo thường niên 2009-2012.
7. Nguyễn Đình Thọ & Nguyễn Thị Mai Trang (18/04/2009), *Một số yếu tố tạo thành năng lực động doanh nghiệp và giải pháp nuôi dưỡng*, Hội thảo “Năng lực cạnh tranh động của doanh nghiệp” – TP.HCM.
8. Nguyễn Minh Kiều (2007), *Nghiệp vụ ngân hàng thương mại*, NXB Thống Kê.
9. Ngân hàng nhà nước, *Báo cáo thường niên 2005-2011*. Địa chỉ: http://www.sbv.gov.vn/portal/faces/vi/vifm/vifpages_bctn?.adf.ctrl-state=hffj83lug_4&path=%2Foracle%2Fwebcenter%2Fportalapp%2Fpagehierarchy%2Fpages%2Fvi%2FvifootermenuPages.xml&_afLoop=3816356106289100 [truy cập: 10/01/2013].
10. Ngân hàng nhà nước, *Quyết định 493/2005/QĐ-NHNN ngày 22/04/2005 về việc phân loại nợ, trích lập và sử dụng dự phòng để xử lý rủi ro tín dụng trong hoạt động ngân hàng của tổ chức tín dụng*.
11. Ngân hàng Nhà nước, *Quyết định 18/2007/QĐ-NHNN ngày 02/05/2012 về việc cho vay ngắn hạn bằng ngoại tệ của tổ chức tín dụng, chi nhánh ngân hàng nước ngoài đối với khách hàng vay là người cư trú*.
12. Ngân hàng nhà nước, *Quyết định 857/QĐ-NHNN ngày 22/04/2005 về việc phân loại nợ, trích lập và sử dụng dự phòng để xử lý rủi ro tín dụng trong hoạt động ngân hàng của tổ chức tín dụng*.
13. Ngân hàng nhà nước, *Thông tư 13/2010/TT-NHNN ngày 20/05/2010 quy định về các tỷ lệ bảo đảm an toàn trong hoạt động của tổ chức tín dụng*.

14. Ngân hàng nhà nước, *Thông tư 19/2010/TT-NHNN* ngày 27/09/2010 sửa đổi, bổ sung một số Điều của *Thông tư số 13/2010/TT-NHNN* ngày 20/5/2010 của Thống đốc Ngân hàng Nhà nước quy định về các tỷ lệ bảo đảm an toàn trong hoạt động của tổ chức tín dụng.
15. Ngân hàng nhà nước, *Thông tư 03/2012/TT-NHNN* ngày 08/03/2012 quy định cho vay bằng ngoại tệ của tổ chức tín dụng, chi nhánh ngân hàng nước ngoài đối với khách hàng là người cư trú.
16. Peter S. Rose (2002), *Quản trị Ngân hàng thương mại*, NXB Tài Chính, Hà Nội.
17. Phạm Huy Hùng (2008), *Lạm phát, các giải pháp kiềm chế lạm phát và hỗ trợ doanh nghiệp trong tình hình hiện nay*. Địa chỉ: <https://www.vietinbank.vn/web/home/vn/research/08/080909.html> [truy cập: 11/01/2013]
18. Trần Du Lịch (2011), *Đề xuất lập ngay “quỹ ổn định tỷ giá VND”*. Địa chỉ: http://www.vids.org.vn/vn/asp/News_Detail.asp?tabid=1&mid=802&ID=1731 [truy cập: 11/01/2013]
19. Trần Huy Hoàng (2010), *Quản trị Ngân hàng*, NXB Lao động xã hội.
20. Trương Quang Thông (2011), *Ngân hàng nhỏ: vẫn rất cần*. Thời báo kinh tế Sài Gòn. Địa chỉ: <http://www.thesaigontimes.vn/Home/taichinh/nganhang/64849> [truy cập: 10/01/2013].
21. Trương Quang Thông (2010), *Phân tích hiệu năng hoạt động ngân hàng thương mại Việt Nam*, NXB Phương Đông.

Tiếng Anh

1. Anna P. I. Vong & Hoi Si Chan (2011), *Determinants of Bank Profitability in Macao*, Macau Monetary Research Bulletin, 12, pp. 93-113.
2. Naceur, S.B. and Mohamed Goaid (2001), *The Determinants of the Tunisian Deposit Banks' Performance*, Applied Financial Economics.
3. Oleksandr Grygorenko (2009), *Effects of price setting on bank performance: The case of Ukraine*, Kyiv School of Economics.
4. Olena Havrylchyk & Emilia Jurzyk (2006), “Profitability of foreign and domestic banks in Central and Eastern Europe: does the mode of entry matter”, *LICOS Discussion Paper*, No 166
5. Sehrish Gul & Faiza IRSHAD & Khalid Zaman (2011), *Factors Affecting Bank Profitability in Pakistan*, the Romanian Economic Journal.

6. Suhaimi, Rosita (2011), “Factors affecting profit efficiency of commercial banks in Malaysia”, *Science and Social Research (CSSR)*, pp. 1059 – 1064.
7. Tobias Olweny (2011), *Effects of banking sectoral factors on the profitability of commercial banks in Kenya*, Economics and Finance Review.